7 STEPS TO BECOMING A NETWORK MARKETING PROFESSIONAL

GoPro

GO PRO

di Eric Worre 2013
(Diventa un Pro; pro è acronimo di professionista in lingua Inglese)

Questo libro è dedicato al distributore nel Network Marketing. Grazie per avere il coraggio di seguire i tuoi sogni.

Non sono uno scrittore. Permettimi di dirti questo dritto in faccia. Il viaggio che ha portato alla stesura di questo libro è stato frutto di una strada lunga e molto tortuosa. Infatti ho tentato di scrivere questo libro almeno una mezza dozzina di volte, talune volte anche ingaggiando dei ghostwriters che mi potessero assistere. Ma alla fine, non sembrava mai perfetto, quindi adesso sei qua con me che te lo offro proprio con le mie parole.

Non sono nemmeno il miglior networker. Ci sono persone molto più brave di me, però, io ho avuto quella che la maggior parte della gente chiamerebbe una carriera largamente di successo. Credo veramente di avere trovato una svolta nel capire quello che fanno le persone di super successo, trasferendo questa conoscenza in una maniera che le persone capiscono.

Il Network Marketing ha il suo “dizionario”. Alcune aziende chiamano la loro gente “distributori”, oltre membri del team, ed altri sono invece ancora partner del brand, promotori o associati.

Qualsiasi sia il modo in cui si chiamano le persone, distributori o qualsiasi altro appellati, ti prego di non permettere a questi dettagli di distrarti mentre leggi questo libro. Focalizzati sui concetti, non i nomi. I concetti non cambiano mai, mentre i nomi possono cambiare spesso.

Prima di iniziare questo viaggio assieme a te ci sono alcune persone importanti che voglio ringraziare.

Mia moglie Marina, Dio benedica il mondo per il giorno che ti ho incontrato e mi ha benedetto permettendomi di incontrarti.

I miei figli, Taylor, Alexandra, Daniela, Chandler e Domenic e mio nipote Ethan. Sono davvero orgoglioso di tutti voi. Non ho dubbi che farete tutti grandi cose in questo mondo.

I miei genitori ed il resto della mia famiglia estesa, non finirò mai di ringraziarvi per tutto l’amore ed il supporto che mi avete dato da tutta la vita. Amo la mia famiglia.

Alle migliaia di amici in giro per il Mondo, siete diventati la mia vera famiglia allargata. Ho sentito dire che “l’amicizia è ricchezza”, penso sia vero, per questo sono un uomo facoltoso.

A Chad Porter, Network Marketing Pro non funzionerebbe senza di te. Grazie per tutto il duro lavoro e la dedizione. Lo apprezzo molto.

A Melody Marler Forshee, grazie per essere il mio editor ed avermi aiutato ad organizzare questo libro. Non lo avrei fatto senza di te.

E alla Professione del Network Marketing, grazie per avermi salvato la vita nel lontano 1988. Mi hai fatto diventare un uomo migliore, e non te ne sarò mai grato abbastanza.

Introduzione

Mi ricordo il giorno in cui fui introdotto al Network Marketing per la prima volta. Era il Gennaio del 1988. Avevo 23 anni e facevo l'agente immobiliare per una piccola agenzia di proprietà di mio padre e del suo amico John Joyce.

Ero fresco di matrimonio e padre di un piccolo uomo. Ero già in ritardo sui miei conti ed avevo paura. L'anno precedente avevo guadagnato circa $45.000 in commissioni immobiliari, che era una buona cosa. Il problema era che ne avevo spesi circa $60.000, e non avevo risparmiato alcun soldo per pagare le tasse, che sarebbe arrivate da pagare di li a due mesi.

Quando John Joyce si avvicino alla mia scrivania quel giorno e disse, “Eric penso di avere trovato un sistema che ci permetterà di fare qualche soldo extra”, gli risposi “ Dimmi di più”. Disse che un suo buon amico aveva qualcosa da mostrarci e per questo ci aveva invitati a casa sua. Così salii in auto con John e mio padre e guidammo verso la casa di questa persona per dare un'occhiata.

Quando fummo seduti nel suo soggiorno, estrasse una cassetta dalla sua custodia, le infilò nel video registratore e premette play. Rimasi seduto a guardare questo video pazzesco. Era imbottito di ville, macchinoni e testimonianze di persone che facevano fortuna letteralmente dalla sera alla mattina. Era così esagerato che non potevo credere che potesse essere vero, così mi limitai a dire a tutti che non mi interessavano quelle cose e che secondo me era un'idea pessima. I miei filtri mentali naturali proprio non ce la facevano ad accettarlo.

Poi accadde qualcosa di veramente interessante. John e mio padre dissero, “ Okay è veramente un peccato. Noi comunque sia, partiamo.”

Questa cosa ebbe un impatto DEVASTANTE su di me perché l'unica cosa peggiore di essere al verde e con i debiti, era il pensiero di vedere questi due proseguire e fare un pacco di soldi, senza di me!!! Così, ho cambiato il mio atteggiamento, ho preso mio padre da una parte chiedendogli se c'era la possibilità che mi prestasse un po' di soldi per registrarmi ed iniziare. Grazie a Dio disse di si, perché decidere di diventare un distributore nel Network Marketing ha letteralmente cambiato la mia vita.

Quando ho iniziato ho trattato il mio business come fa la maggior parte delle persone, ossia non l'ho trattato per niente come un business. Sono entrato, ho fatto alcune chiamate e sperato che il mio tempismo e la mia posizione nella struttura fosse sufficientemente fortunate da farmi fare qualche soldino in più.
Ed all'inizio funzionò! Feci un po' di soldi ed era veramente eccitante, anche se devo rivelarti qualcosa. Per quei primi mesi la mia strategia era quella di chiamare velocemente tutti i contatti di mio padre prima che lo facesse lui. Pensai che se li avessi chiamati io, dicendogli che mio padre e John erano coinvolti in questo business con me, invitandoli ad un meeting dove gli avrei anche mostrato un video, mio padre non avrebbe discusso su chi era a doversi prendere il merito, visto che ero parte della sua organizzazione. Ebbi un successo limitato con questa strategia, e come puoi immaginare non durò a lungo.

Così, tre mesi dopo avere iniziato, il mio guadagno da parte del Network Marketing si era prosciugato. E quando successe, tutto il mio atteggiamento positivo scomparve. Iniziai ad incolpare tutto e tutti per la mia mancanza di successo. La mia upline non mi stava dando abbastanza aiuto. L'azienda non mi forniva sufficiente formazione. Io non conoscevo abbastanza persone. Nessuno mi rispettava perché ero troppo giovane. Incolpai il prodotto. Incolpai l'azienda. Incolpai l'economia. Incolpai tutti eccetto me stesso.

Ma avevo un grande problema. Incolpare il Mondo non mi stava aiutando a pagare i conti. Ed avevo lasciato l'immobiliare dopo il primo assegno delle provvigioni. Ci sarebbe voluto troppo tempo per prendere una provvigione immobiliare e non avevo una laurea, quindi un lavoro ben pagato era fuori discussione. L'unico posto dove potevo andare per creare un po' di cash flow era il Network Marketing.

Così, abbassai la testa ed andai a lavorare. All'inizio non fu facile. Infatti nei primi tre anni, dovetti ricostruire la mia organizzazione sette volte! La costruivo e lei collassava, la costruivo ancora e lei collassava. Ancora ed ancora ed ancora. Dopo quei primi tre anni ero più che scoraggiato, avevo quasi perso la speranza. Poi successe qualcosa che cambiò la mia vita. A dire il vero è stata la combinazione di due cose. E' stata la sera prima della convention dell'azienda e stavo guardando le notizie in tv. C'era un esperto su un argomento che ora non riesco a ricordare. Quello che mi passò per la mente fu " come fa una persona a diventare un esperto su quell'argomento?" L'unica cosa che mi venne in mente fu che doveva aver deciso di diventare un esperto, imparando tutto quello che poteva, leggendo ogni libro, parlandone con tutte le persone, ed imparare così completamente quella materia diventandone un esperto.

Il giorno seguente andai alla convention aziendale e guardai superstar dopo superstar camminare da una parte all'altra del palco. E poi fu come essere colpito da un fulmine. Qualcosa mi clicco finalmente nel cervello che se veramente volevo diventarlo, avrei potuto essere un esperto di Network Marketing. Avrei potuto focalizzarmi sugli skills necessari. Potevo esercitarmi finchè non sarei diventato un esperto, e NESSUNO avrebbe più potuto fermarmi.

Fino a quel momento, ero sempre alla ricerca che succedesse qualcosa di miracoloso. Spero di essere fortunato. Tempismo e posizionamento erano una buona cosa, ma non necessari per il mio successo a lungo termine. Non dovevo preoccuparmi della mia upline, di conoscere le persone giuste, o cose simili. Tutto quello che dovevo fare era diventare un esperto.

Così quel giorno decisi di sviluppare le mie abilità focalizzandomi nel diventare un Professionista del Network Marketing. Fu un giorno che cambiò la mia vita.
Da allora, la mia vita è stata un'avventura fantastica. Il Network Marketing è diventata per me una carriera. Ho piena libertà di tempo. Ho incontrato persone eccezionali in giro per il Mondo. Ho avuto modo di toccare ed essere toccato dalle vite di centinaia di migliaia di persone, viaggiando in tutto il Mondo, contribuendo alle cause che più mi sono a cuore e ancora più importante, diventare una persona migliore durante questo lungo processo.

Tutto questo è successo a me e può succedere anche a te. In questo libro, ti voglio dare i principi fondamentali che ti possono guidare nel diventare un Professionista del Network Marketing. Questi principi hanno servito me nelle passate decadi e sono per certo che possono servire anche te nello stesso fantastico modo.
Benvenuto in questa nuova fantastica avventura!

Capitolo Uno

Il Network Marketing non è perfetto… è semplicemente meglio.

Ti senti impaziente? Ti senti insoddisfatto? Senti che ci deve essere un modo migliore quando si parla del tuo lavoro ed il modo nel quale ti procuri da vivere?

La buona notizia: C'è un modo migliore, ma è diverso da quello che ti è stato insegnato a scuola. Lascia che ti spieghi.

Mentre viaggio e tengo discorsi in giro per il Mondo, mi piace fare un gioco di partecipazione con il mio pubblico. Chiedo alle persone di aiutarmi a creare il miglior business possibile e di dirmi specificamente che cosa vorrebbero avere in quel business e che cosa proprio vorrebbero evitare. Questa è sempre l'inizio di una lista davvero interessante. Se fossimo faccia a faccia, mi piacerebbe fare la stessa cosa con te in questo momento. Ma siccome non lo siamo, permettimi di riassumere che cosa mi hanno detto persone da oltre trenta nazioni, mentre creavamo quella che a me piace chiamare la "Lista della Carriera Perfetta".

La gente solitamente inizia a stilare tutte le cose che NON vuole:

- Nessun capo
- No al pendolarismo
- No alla sveglia
- Nessun dipendente
- No alla politica
- Nessun compromesso
- Nessuna discriminazione
- Nessun titolo di studio

E poi, quando le persone iniziano ad utilizzare la propria immaginazione in una maniera più positiva, iniziano a visualizzare alcune caratteristiche positive che vorrebbero:

- Qualcosa di positivo
- Un prodotto o servizio fantastico
- Guadagni illimitati
- Guadagno passivo
- Lavorare con persone che ti piacciono e con cui vai d'accordo
- Tempo libero
- Qualcosa che abbia un significato
- Crescita personale
- Tante gratifiche
- Internazionalità

- Contribuire a cause meritevoli
- Basso profilo di rischio
- Costi di avvio attività bassi
- A prova di Economia
- Benefici fiscali
- Divertente!

Ora puoi anche aggiungere qualche attribuito positivo di tuo pugno, ma non concorderesti che questo è un inizio piuttosto buono? Immagina potersi godere una carriera con tutte quelle fan statiche caratteristiche!

Tutti i “lavori” che conosco cadono dentro ad una di queste cinque categorie:

- Colletti blu
- Colletti bianchi
- Vendite
- Proprietario di business tradizionale
- Investitore

LA CARRIERA DEL COLLETTO BLU
Questa è la definizione di Colletto Blu data da Wikipedia. “ Un lavoratore dei Colletti Blu è un membro della classe operaia che pratica il lavoro manuale”
La mia definizione è di uno che lavora per riparare qualcosa, pulire qualcosa, costruire qualcosa o servire qualcosa o qualcuno.

Nella mia vita, ho avuto molte esperienze di lavoro come Colletto Blu. E per chiunque che è impegnato in questa tipologia di lavoro, c’è un certo grado di soddisfazione quando il lavoro è ben fatto. Ma c’è anche una grande domanda: Un lavoro da Colletto Blu ha qualcosa a che fare con la nostra “Lista della Carriera Perfetta”? Evidentemente la risposta è no. Sicuramente potrebbe incontrare alcune delle caratteristiche della lista. Sicuramente potrebbe avere un basso costo di inizio attività ed un prodotto eccezionale o alcune altre caratteristiche individuali presenti sulla lista, ma se guardi un po’ più attentamente, essere un Colletto Blu non può condurti dove tu vuoi arrivare. Di certo non alla “Carriera Perfetta”.

LA CARRIERA DEL COLLETTO BIANCO
Questa è la definizione di Colletto Bianco data da Wikipedia.

“Il termine Colletto Bianco si riferisce ad un persona che pratica mansioni professionali, manageriali o lavoro amministrativo, in contrasto con il tipico Colletto Blu, la cui attività richiede lavoro manuale. Solitamente il lavoro del Colletto Bianco è praticato in un ufficio o cubicolo”.

La mia definizione di lavoratore dei Colletti Bianchi è una persona che è impiegata da qualcun altro per fare un lavoro che non sia manuale o commerciale.

Molte persone scelgono una carriera come Colletto Bianco, perché è una delle più accettate socialmente nella lista dei lavori disponibili. E’ da sempre stata vista come l’opzione migliore per un vita professionale lunga e sicura. Recentemente questa è

cambiata. Il contratto implicito che se tu sei fedele all’azienda, l’azienda sarà fedele con te, è ormai svanito da tempo.

Durante la mia carriera sono anche stato un Colletto Bianco. Per esperienza posso affermare che esistono due tipi di persone che scelgono questo tipo di lavoro: Gli Arrivisti ed i Repressi.

Gli Arrivisti sono quel tipo di persone che vogliono fare carriera. Sono ambiziosi, motivati ed energetici. Sono pieni di idee e vogliono salire sempre più in alto sulla scala aziendale, e queste sono ottime caratteristiche da possedere. Ma c’è il lato negativo per l’Arrivista.

Nel momento in cui la persona decide di essere una Arrivista, diventa un bersaglio. Il loro capo li inizia a vedere come una minaccia per il suo posto di lavoro, così iniziano a limitarli oppure iniziano a colpire la loro reputazione. I loro colleghi iniziano a vederli come persone che potrebbero metterli in imbarazzo o peggio impedirgli di avere una promozione, così iniziano a fare quello che possono per minare i loro risultati.

Quindi, per restare un Arrivista e sopravvivere in questo ambiente ostile, una persona deve diventare brava in una cosa che non ha nulla a che fare con la sua produttività-e questa cosa è la “politica”. Devono imparare come a navigare nel mondo della “politica” diminuendo l’influenza dei propri nemici e rafforzando i legami con le persone nelle posizioni di potere. Infatti, alcune delle persone di maggiore successo nel mondo Corporate (Aziendale, soprattutto aziende strutturate ndr) non sono proprio per niente Arrivisti. Sono puri politici.

Così, se tu decidi di lavorare nel mondo Corporate e di essere un Arrivista, devi accettare il fatto che devi anche diventare un ottimo politico.

Ora, parliamo dei Repressi. Queste sono le persone che ODIANO la politica, ma hanno comunque bisogno di un lavoro. Imparano come non diventare un ambizioso Arrivista. Non si fanno notare, mai. Non intervengono durante le riunioni. Si NASCONDONO. Tengono le loro teste basse e fanno quello che gli viene detto di fare. Fanno il minimo necessario, pur che sia sufficiente per non essere ripresi o che qualcuno parli negativamente di loro. Sopravvivono.

E questo ha funzionato per decadi. Ma ora nella NEW ECONOMY (La Nuova Economia, inteso come passaggio dall’Era Industriale all’Era Informatica), è diventato molto più difficile nascondersi. E la gente sta finendo il tempo.

Così tornando alla Lista della Carriera Perfetta: Può un lavoro come Colletto Bianco incontrare le aspettative della lista? Nuovamente, l’ovvia risposta è NO-certamente non in molte della aree richieste.

VENDITE

Alcune persone scelgono di tenersi lontani dall’impiego ed iniziano ad occuparsi della loro carriera nelle vendite. Questa scelta è certamente più avventurosa perché i venditori sono pagati sulla loro produttività e non ad ore.

Ho conosciuto migliaia di venditori. C'è un tema comune che ho notato nel corso degli anni della mia carriera. Il tipico venditore ha un periodo di tempo dove le cose vanno alla grande. Ogni cosa che toccano si trasforma in oro e loro fanno davvero dei bei soldi.

Appena questo succede, adeguano il loro stile di vita in base al loro reddito. Comprano una casa nuova, nuove auto, iscrivono i figli in scuole migliori, comprano una casa per le vacanze-grandi lavori. E' tutto fantastico per un periodo.

E poi qualcosa cambia.

L'azienda cambia il piano provvigionale, il loro territorio di competenza viene ridotto, arriva un concorrente, perdono i loro migliori clienti, l'economia cade in recessione, una nuova tecnologia rende la loro proposta meno valida e vantaggiosa, oppure nuove leggi governative cambiano il loro settore. Questi sono solo alcuni degli esempi. Ci sono centinaia di altre ottime ragioni per le quali il mondo di un venditore potrebbe (e probabilmente lo farà) diventare più complicato.

Quando ciò accade, con il mega stile di vita che hanno sviluppato, adesso 40 ore la settimana non sono più sufficienti per pagare i conti. Così aumentano le ore a 50 a settimana. Poi 60. Poi 70. E poi la loro vita diventa molto piccola. Si, hanno un sacco di cose, ma non hanno tempo per godersele.

L'altra sfida per la carriera nelle vendite, non importa quanto uno faccia, ripartono da zero ogni giorno. Può essere stancante vivere sotto quel tipo di pressione per un lungo periodo di tempo.

Una carriera nelle vendite può riuscire a pagare i tuoi conti? Ovvio. Ma può trovare riscontri nella Lista della Carriera Perfetta? Nuovamente, la risposta è no.

PROPRIETARIO DI BUSINESS TRADIZIONALE

Alcune persone optano per il grande sogno-costruire il loro business dove loro sono il boss e loro prendono decisioni. E' un'idea estremamente eccitante, siete d'accordo? Questa è la realtà per la maggiore parte delle persone:

STEP UNO: Usano i risparmi di una vita, oppure si indebitano, e spesso si fanno prestare soldi da famigliari ed amici per partire.

STEP DUE: Si indebitano ulteriormente sotto forma di leasing e garanzie personali praticamente in ogni dove.

STEP TRE: Ora, invece di focalizzarsi su cosa sono bravi a fare (diciamo che sono bravi nelle vendite e decidono di avviare il proprio business), devo diventare tutto per tutti. Si occupano come avvocati per le cose legali, come commercialisti per quanto riguarda l'aspetto fiscale, babysitter per i dipendenti, negoziatori per gli acquisti, recupero crediti per i crediti da incassare. Portano anche fuori la spazzatura. Fanno TUTTO eccetto vendere, che è la loro abilità primaria.

STEP QUATTRO: Fanno fatica. Invece di possedere un business, il business possiede loro. Sono la prima persona ad arrivare al lavoro e l'ultima a lasciarlo. E dopo che tutti vengono pagati, forse sono in grado di portarsi a casa qualche soldo per pagare i propri conti, tralasciando il dover ridurre il debito che hanno contratto per poter avviare il loro business al'inizio.

STEP CINQUE: Hanno successo o falliscono. Arrivano ad un certo punto lungo la strada dove il loro business ha successo oppure falliscono, spesso facendo bancarotta dovendo

tornare indietro ad un impiego nel mondo Corporate o nelle vendite. Ed anche se hanno successo, spesso questo significa un'intera vita di lunghe ore e tanto stress.

Suona romantico che ne dici? Se non hai mai avviato una tua azienda prima d'ora, chiedi ai tuoi amici che l'anno fatto se la descrizione è accurata. La maggior parte delle persone che iniziano il loro business tradizionale non sono preoccupate sull'avere un ritorno SUL loro investimento. (ROI Return On Investment ndr) Vogliono solo un ritorno DEL loro investimento. (Gioco di parole in Inglese che intende che la maggior parte dei piccoli imprenditori si accontentano di riprendere i soldi che ci hanno messo, non di farli fruttare). E' abbastanza chiaro che possedere un business tradizionale non incontra le caratteristiche della Lista della Carriera Perfetta come l'abbiamo descritta.

L'INVESTITORE

L'ultima categoria di modi per guadagnarsi da vivere nel mondo di oggi è essere un investitore. E cosa ti serve per diventare un investitore? Soldi, giusto? Se non hai un sacco di soldi è un po' difficile guadagnarsi da vivere sul ROI, ossia il ritorno sui tuoi investimenti, specialmente se provi a giocare sul sicuro per ridurre il rischio di perdite.

Ma diciamo che tu abbia i soldi sufficienti per essere un investitore. Che cos'è la prossima cosa che ti serve per essere un investitore di successo? Devi avere una incredibile conoscenza, competenza e capacità. Conosco più persone di quelle sono in grado di contare che erano capaci investitori immobiliari nel corso degli anni. Ma quando le cose hanno iniziato a cambiare nel mercato, le loro capacità non sono state in grado di aiutarli. Hanno perso davvero molto.
Ti piacerebbe investire nella piccola media impresa tradizionale di qualcuno? Buona fortuna. Nella maggior parte dei casi, non sarai un investitore; sarai più probabilmente un filantropo.

Che ne pensi del mercato azionario? C'è gente che va alla grande li, non credi? Pochi si, almeno ogni tanto. Ma conosco più persone che vi hanno perso di quelle che ci hanno veramente guadagnato qualcosa, soprattutto nella passata decade. E' molto difficile avere risultati garantiti quando non sei in controllo. E credimi, come investitore non sei in controllo. Può succedere qualsiasi cosa. E può succedere dalla sera alla mattina.

Permettimi di raccontarti una storia che spiega bene questo punto. Nel lontano 2001, vivevo alla grande. Avevo venduto un'azienda che avevo co-fondato e lavoravo come consulente iper-pagato. Per la mia parte della vendita, ho ricevuto 170000 azioni della nuova società. Era pubblicamente scambiata alla borsa di New York, con un prezzo di 44 dollari ad azione, il che significava che la mia partecipazione aveva un valore di circa 7,5 milioni di dollari. Guadagnavo un sacco ed avevo un portafoglio azionario spettacolare. La vita era fantastica.

Ho usato parte delle azioni a garanzia di un mutuo bancario per la costruzione di casa mia, per circa 2milioni di dollari, stavo costruendo la casa dei miei sogni. Per il resto non ho diversificato, perché sapevo che l'azienda era in ottima forma con un prodotto fantastico e una forza vendita da paura.

Poi successe qualcosa che esulava dal mio controllo. Durante la notte, l'azione della società scese a 37 dollari perché un gruppo di investitori aveva mirato all'azienda giocando a ribasso (termine trading→ Shorting: guadagni quando il prezzo dell'azione

scende. Se tanti o pochi con tanti soldi shortano… l'azione scende in valore - ndr) In altre parole, più l'azione scendeva, più soldi questi investitori facevano.

Pensai che era ridicolo perché l'azienda stava andando alla grande, così comprai altre azioni a 37 dollari usando come garanzia collaterale le azioni che già avevo, convinto che il prezzo comunque sarebbe risalito. Scese a 33 dollari. Comprai ancora azioni. Scese a 27 dollari. Inizia a ricevere chiamate dal mio broker, in gergo Margin Calls (richiesta di copertura), il che significava che se non iniziavo a mandargli soldi, avrebbero venduto le mie azioni per coprire le perdite. Non avevo soldi da inviare.

Le azioni continuarono a scendere. Scesero senza sosta fino a 10 dollari l'una ed i miei 7,5 milioni di dollari erano svaniti. Poof! Tutto in meno di 90 giorni. Ora, c'è da dire che le azioni risalirono e l'azienda fu nuovamente portata nel mercato privato per 65 Dollari ad azione. Ma io non ero la per capitalizzare sull'operazione. Mi avevano spazzato via.

Avrei potuto essere più intelligente? Certo. Ho commesso errori? Assolutamente. Ma li giaceva una lezione: Se vuoi essere un investitore, devi accettare che le cose possano essere tolte al tuo controllo di tanto in tanto. E quando succede, può essere molto costoso.

Quindi, ritornando alla nostra Lista della Carriera Perfetta, essere un investitore collima con la lista? Non penso proprio.

Abbiamo parlato del lavoro per i Colletti Blu, il lavoro per i Colletti Bianchi, le vendite, il possedere un'azienda tradizionale ed investire. E nessuna di loro collima con la nostra Lista della Carriera Perfetta. Mi chiedo quindi se la Carriera Perfette sia veramente possibile. La risposta è si, ma per arrivarci devi prima comprendere che sta cambiando tutto. I vecchi modelli provvigionali sono già morti o stanno morendo, stiamo attraversando il più grande cambiamento economico di sempre.

La NUOVA Economia
Il Mondo come tu lo conosci è cambiato. Per coloro che non se ne rendono conto, saranno tempi terribili. Per coloro che invece ne sono consapevoli, sarà il momento migliore della loro vita.

Durante gli ultimi 100 anni, è accaduto un fenomeno interessante. La nascita delle corporations (le grandi aziende o aziende strutturate) era lo standard della società. Il posto sicuro e rispettato dove le persone esistevano e venivano rispettate era quello del dipendente.

Step Uno: Vai a scuola ed impara come diventare un dipendente.
Step due: Trova un'azienda che ti assuma.
Step Tre: Lavora per quell'azienda per 40anni.
Step Quattro: Vai in pensione.

Nelle decadi recenti, la promessa di essere premiato dall'azienda per la tua fedeltà e duro lavoro si è rivelata un mito. La gente ha iniziato a realizzare che la fedeltà data all'azienda non veniva ripagata. Così si evolse in un processo differente.

Step Uno: Vai a scuola ed impara ad essere un dipendente.
Step due: Trova un'azienda che ti assuma.

Step Tre: Cambia aziende per varie ragioni politico economiche ogni tre/cinque anni nel corso della tua carriera.
Step Quattro: Accetta che non puoi andare comodamente in pensione dopo 40anni, quindi continua a lavorare.

Ed ora stiamo attraversando il più grande cambiamento che vi sia mai stato nella storia. Per un secolo, le aziende hanno pagato le persone con la paga oraria, settimanale, mensile, annuale. Questo sta cambiando su scala globale.

Il Mondo sta volgendo verso un'economia di prestazione. E sta già succedendo. Ecco cosa intendo: Nel futuro, sarai pagato solo in base alla prestazione. Non sarai più pagato in base al tempo. I camerieri (negli USA ed altri paesi) vivono già secondo questo modello. Guadagnano uno stipendio orario bassissimo, minimo di legge, e percepiscono il loro mantenimento attraverso le mance dei clienti, ossia in base alla loro prestazione.

Se riesci ad immaginare lo stesso modello applicato a tutit i lavori, vedrai che cosa sta arrivando. La persone che pulisce l'hotel non verrà più pagata all'ora. La pagheranno per stanza.

Eccovi un esempio per gli impiegati:

Persona con uno stipendio annuo di 60.000 dollari.

Step Uno: L'azienda abbasserà lo stipendio annuo a circa 50.000 dollari perché in questo mercato si trovano altre persone disponibili a coprire la stessa mansione per meno soldi.
Step due: L'azienda ridurrà lo "stipendio base" a 20.000 dollari circa.
Step Tre: Diranno a quella persone che potrà guadagnare altri 30.000 dollari se su base mensile raggiungerà certi obiettivi.

In altre parole, se raggiungeranno gli obiettivi, possono guadagnare altri 2500 dollari al mese. Ora abbiamo aggiunto la pressione e l'azienda l'adora. Se non raggiungi gli obiettivi possono addirittura risparmiare ancora più soldi. Se invece li raggiungi, prova ad immaginare che cosa ti riserva il futuro? Sicuramente alzeranno gli obiettivi.

A meno che tu non sia altamente specializzato, questo è ciò che ti capiterà, se non sta già accadendo. Contaci. E succederà in ogni tipo di professione o lavoro in tutto il Mondo. L'evoluzione è già iniziata.

Perché sta succedendo? Primo perché è un modello migliore per l'azienda. Otterranno maggiori risultati con minori costi. Secondo, la Nuova Economia ha richiederà meno persone, quindi l'azienda avrà meno persone che competono tra loro per meno posizioni lavorative.

Permettimi di spiegarti perché la nuova economica ha bisogno di meno persone. La crescita esponenziale della tecnologia ha cambiato tutto. Oltre cento anni fa, il 90% della popolazione lavorava nell'agricoltura. Oggi, a causa di questi drammatici cambiamenti, è meno dell'1% ed i lavori in fattoria sono spariti.

Ti ricordi i call center per il customer service dove parlavi con le persone? Oggi parli sempre più con una macchina, ed anche quei posti di lavoro sono svaniti. Ricordi quando le aziende avevano una quantità folle di venditori? Adesso i clienti ordinano on-line ed anche quei posti come venditore sono scomparsi. Ti ricordi Blockbuster e tutti i suoi dipendenti? Oggi la gente guarda i film su apparecchi portatili e tablet ed anche quei posti di lavoro sono spariti. Amo i libri, ma ti consiglio di recarti al tuo negozio di libri preferito prima che puoi, presto sarà solo storia come i posti di lavoro prodotti da quel settore.

Potrei andare avanti all'infinito, analizzando ogni categoria lavorativa nel Mondo. La tecnologia e l'efficienza stanno eliminando posti di lavoro ogni giorno e non c'è nulla che possiamo fare per fermarle. Infatti, aumenterà sempre più il ritmo. Se te ne stai seduto ad aspettare che l'economia che conosci ed i posti di lavoro ritornino, non farlo. Non torneranno.

Proprio come i figli degli agricoltori hanno visto la scrittura sui muri ed hanno lasciato l'agricoltura per nuove vocazioni, sta accadendo la stessa cosa alla gente che lavora in professioni della Vecchia Economia. Per sopravvivere, devono aprire gli occhi a queste realtà e trovare qualcosa di nuovo.

Network Marketing è MEGLIO
Il miglior modo che conosco per non sopravvivere e basta, ma prosperare nella Nuova Economia, è il Network Marketing. Oggi ci sono prodotti e servizi importanti che hanno bisogno di essere promossi alle persone che ne hanno bisogno. I consumatori hanno comunque bisogno di venire educati.

Le aziende hanno opzioni. Possono buttarsi in ogni forma frammentaria di pubblicità per i loro prodotti per far arrivare il verbo a tutti, possono servirsi di grandi e costose forze vendita, oppure possono utilizzare il Network Marketing per raccontare la loro storia al Mondo.

Sempre più aziende utilizzeranno il Network Marketing perché calza a pennello alla Nuova Economia. Possono dare tutto il supporto aziendale e pagare i loro distributori solamente in base alla produttività mentre essi promuovono i loro prodotti. E' estremamente efficiente perché nella Nuova Economia, la pubblicità data dal passaparola continua a lavorare meglio di ogni altra forma pubblicitaria. Le aziende possono utilizzare i soldi che avrebbero speso per pubblicizzare e promuovere i loro prodotti e servizi per pagare i loro distributori che spargono la voce.

Quello che significa per te come imprenditore è che puoi ottenere tutti i benefici di possedere un business tradizionale senza i tipici rischi. E non ci saranno tetti sui tuoi guadagni, perchè le aziende di Network Marketing vogliono che tu guadagni il più possibile. E se devi comunque vivere in base alla tua produttività che senso avrebbe vivere con dei limiti di guadagno?

C'è "un problema" nascosto nel Network Marketing
Suona tutto fantastico e lo è. Ma c'è un problema nascosto che la maggior parte delle persone non ti dirà. Eccolo:

Devi accettare una temporanea perdita di stima sociale
da parte di persone ignoranti.

Questo significa che per un po', le persone che vivono ancora o provano a far funzionare il vecchio sistema, penseranno meno bene di te. Non capiranno. Penseranno che sei pazzo per essere coinvolto in un Network Marketing.

Ed a dire il vero la parola "accettato" non è esattamente accurata. Devi fare di più di quello. Devi abbracciare la perdita temporanea di stima sociale da parte di persone ignoranti. TU stai vedendo il futuro prima che esso sia visibile a tutti gli altri. TU sei quello più intelligente. TU sei la persona che ha deciso di passare all'azione per avere una vita migliore.

C’è una regione per la quale le persone penseranno meno bene di te, e non è solo perché sono ancora intrappolati nel vecchio sistema. Vediamo se riesco ad aiutarti a capire meglio questo passaggio, perché se decidi di fare diventare il Network Marketing la tua professione, è importante sapere.

La maggior parte delle persone hanno preso parte ad un business di Network Marketing o conoscono qualcuno che l’ha fatto. Questo è ciò che passa per la mente di praticamente ogni persona che decide di partecipare a questo business. “ Hmmmm, mi vengono in mente altre cinque o sei persone che farebbero questa cosa! Il mio amico adora questo tipo di cose. Conosco anche quest’altro che sarebbe fantastico. Ok, mi iscrivo!”

In altre parole, stanno aderendo ad una professione. Stanno sperando di essere fortunati, registrare alcune persone che gli coprano i costi di avvio attività, e sedersi in relax assaporando i soldi che gli entrano nelle tasche. Il fascino di essere pagati per il lavoro di qualcun altro è potente, ma spesso malamente male interpretato.

Essi non hanno avviato un vero business. Hanno solamente comprato un osannato biglietto della lotteria. Immagina un gratta e vinci con sei caselle da grattare. Ogni casella rappresenta ogni nuova persona delle sei che questa nuova persona pensa registrerà sicuramente nella sua struttura. Quindi approcciano le nuove persone e cercano di convincerle a registrarsi. Ed a causa della loro mancanza di competenza, la maggior parte di loro finisce a mani vuote-proprio come con i gratta e vinci veri. Questa diventa quindi un’altra opportunità persa, e dato che hanno agito con ignorante incompetenza, potrebbero anche avere danneggiando alcuni amici.

Quindi che fanno? Strappano il Gratta e Vinci, ed invece di prendersi la responsabilità di non avere nemmeno provato ad avviare il loro business, incolpano il Network Marketing, assicurandosi di dire al Mondo, “ Guarda, ci sono passato. L’ho fatto. Ho parlato con ogni persona che conosco, ti posso dire che il Network Marketing non funziona. Risparmia i tuoi soldi”.

QUESTO è ciò con cui avrai a che fare se scegli questo come professione-le opinioni di gente ignorante che pensano di avere fatto tutto giusto e comunque non funzioni. Se per te si tratta di qualcosa di troppo duro da gestire, allora il Network Marketing non fa per te. Ma se lo accogli, allora il Mondo è tuo.

Le persone che accolgono questo vengono pagate soldi PESANTI. Le aziende pagheranno cifre illimitate a coloro che aiuteranno i ciechi a vedere, che educheranno gli ignoranti e che riusciranno a costruire una comunità di persone in sintonia.

Ad alcune persone piace dire, “ La percezione è realtà”. Io odio quel modo di dire. Tutti i grandi leaders l’hanno ignorato per secoli. Se Nelson Mandela avesse detto la percezione è realtà? Se Martin Luther King Jr avesse detto la percezione è realtà? Se Steve Jobs avesse detto la percezione è realtà? I grandi leaders del Mondo hanno detto, “ La realtà è realtà, ed io farò tutto il possibile affinchè le persone comprendano quel fatto.”

La verità è che il Network Marketing non è perfetto. E’ semplicemente MEGLIO. E’ questa la realtà!

Capitolo Due

Se ti occuperai di Network Marketing, Decidi di essere un professionista. Decidi di Diventare PRO.

Ci sono tre categorie di persone nel Network Marketing. Le ho viste tutte e tre e sono stato tutte e tre. Sono i FINTI, gli AMATORI ed i PROFESSIONISTI.

FINTI

I finti trattano questa professione come un biglietto della lotteria. Sperano di fare il colpaccio con il minore sforzo possibile. All'inizio della mia carriera ero un FINTO, speravo di sfruttare i contatti di mio padre e del suo socio. Fortunatamente per me, raccolsi qualche risultato e ciò mi permise di farmi continuare, almeno sulla breve distanza. Ma concorderai con me che restare nella categoria dei FINTI non è una buona idea. Dopo circa 90 giorni, lasciai quella categoria e diventai un AMATORE.

AMATORI

Gli amatori si focalizzano su cose diverse. Una delle cose su cui continuai a focalizzarmi come amatore era la fortuna. Speravo veramente di essere fortunato e sponsorizzare un distributore-mostro che mi avrebbe fatto diventare ricco. Abbiamo sentito tutti le storie di persone la cui vita è cambiata solamente perché avevano sponsorizzato un singola persona. In realtà, anche se alcune di queste storie sono vere, ciò non porta grandi benefici alla nostra professione, perché fa restare le persone nel limbo ad aspettare sperando di fare quel mega colpaccio.

La seconda cosa su cui mi focalizzavo come amatore era la tempistica. Ero sempre preoccupato sulle tempistiche. Sono entrato abbastanza presto? Potrò mai essere il più giovane distributore a raggiungere il livello top di carriera? Quanti altri leaders erano già presenti nel mio mercato locale? Ve n'erano troppi per potervi competere? Ve n'erano troppi per poter cogliere l'attimo perfetto? Com'era l'azienda? Era troppo grossa? Ho mancato la curva di crescita? Era troppo piccola? Ero ossessionato con dall'idea del tempismo.

La terza cosa su cui mi focalizzavo da Amatore era il posizionamento. Ero nella giusta organizzazione? Altre persone avevano un posizionamento migliore del mio? Forse non avevo la giusta upline? Avrei fatto meglio da qualche altra parte?

E la quarta cosa su cui mi focalizzavo da amatore erano le scorciatoie. Ero sempre alla ricerca di un modo per tagliare tempi e sforzi per raggiungere la meta. Ogni trucchetto che si presentava lungo il percorso era mio. Pubblicità sui giornali? Ok. Cartellonistica lungo le strada con su scritto “Cercasi Aiutante”. Facciamolo. Volantinaggio nei centri commerciali? Ci sono. Fare il porta a porta? Proviamolo! Internet non esisteva quando io ero un Amatore. Pensa solo ad immaginare quanto sarei andato pazzo ad inventare tutta una serie di tattiche in ogni dove on line, tutte volte a fare una cosa sola, distrarmi. Ciò che intendo è che ogni volta che avrei saputo di un nuovo tipo di approccio inventato da parte di qualcuno, chissà dove, mi sarei gettato a capofitto cercando le scorciatoie.

In fine, presi una decisione, Dinvetare PRO (un Professionista ndr). La definizione di professionista data da Wikipedia è, “Una persona che viene pagata per prendersi carico di una serie di compiti specifializzati e portarli a completamento dietro ricompensa.” La mia definizione di Professionista del Network Marketing è, “ Una persona esperta nelle capacità necessarie richieste per costruire una grande organizzazione di successo nel Network Marketing”.

Esiste una frase nella nostra professione che fa più danno che apportare benefici. Recita così,” l’ignoranza sul fuoco è meglio della conoscenza sul ghiaccio”. Il punto di questa frase è che è meglio essere entusiasta ed ignorante, piuttosto che essere apatico ed intelligente. Potrebbe anche essere vero, ma mi chiedo per quale ragione dovremo scegliere l’uno o l’altro?

Permettimi di farti un esempio. Diciamo che tu abbiamo bisogno di essere operato. All’ospedale incontri il medico. Entra e dice, “Sono veramente eccitato dal fatto che potrò condurre la tua operazione. Questa cosa mi appassiona così tanto che faccio persino fatica a dormire. Nessuno su questo pianeta ci tiene maggiormente ad aiutarti”. E tu, “ Wow, grazie Dottore, da quanto tempo fai questo tipo di operazioni?” E lui dice, “Allora, non ho mai studiato per questo tipo di operazioni, non ho mai fatto alcun tentativo, ne tantomento nessuna vera operazione di questo tipo, ma non importa perché ho davvero tanta passione per questo tipo di operazioni!” Come ti potrai sentire? L’entusiasmo è fantastico, ma dovresti eventualmente creare un connubio tra passione e capacità.

Gli atleti professionisti dedicheranno interminabili ore alla preparazione per le competizioni, ma quando si registrano in un Network Marketing non gli dedicano manco un giorno di sforzi per imparare le nostre capacità. I dottori dedicano una decade della loro vita sostenendo costi finanziari enormi per diventare medici, ma quando si registrano in un Network Marketing non gli dedicano un mese di studio e pratica per diventare un Professionista del Network Marketing.

Nel suo libro *Outliers (Estranei),* Malcolm Gladwell mostra come la sua ricerca ha provato che servono circa 10.000 ore di pratica per raggiungere il livello esperto in qualsiasi cosa. Con quattro ore al giorni di pratica, ci vogliono circa sette anni. Questa formula si applica anche al Network Marketing. Ci vorranno sette anni per farti diventare un campione mondiale in ciò che fai. La buona notizia è che la nostra professione perdona molto e puoi arrivare a guadagnare un sacco di soldi mentre diventi un esperto. Il trucco è di non sentirsi mai arrivati; non smettere di imparare mentre stai guadagnando.

Quando presi la decisione di Diventare PRO, per me cambiò tutto. Smisi di focalizzarmi sulla fortuna, sul tempismo e sulle scorciatoie. Smisi persino di focalizzarmi sui soldi. Il mio mondo cambiò radicalmente quando iniziai a focalizzarmi sulle mie capacità e mi presi l'impegno di continuare a praticare, praticare, praticare, fino al giorno in cui ne fui pienamente in controllo.

Accadde un'altra cosa quando decisi di Diventare PRO. All'improvviso, il mio team iniziò a crescere. Era come se le persone avessero percepito il mio cambio di focus ed il mio impegno all'eccellenza del quale anche loro volevano far parte. Cerca di pensare ad un momento quando frequentavi una persona votata all'eccellenza. Potrebbe essere stato un insegnante, un coach, il tuo capo o un amico. Come ti faceva sentire? Era d'ispirazione giusto? Ti renderai conto che anche tu, sarai d'ispirazione per altri quando compi questo cambio essenziale di vedute.

In sintesi: Se farai parte di questa fantastica professione, decidi di farlo nel modo giusto e trattala come una professione. Se decidi di Diventare PRO, questo business è spettacolare. Se rimani un FINTO o un AMATORE sarai un'infelice.

E fino ad ora, avrai notato che ho utilizzato parecchio la parola "professione". Lo faccio apposta. Non è un settore. E' una professione. Se la fai nel modo giusto, è veramente una scelta di carriera. Può levarti da un lavoro che non ti piace e non ti rende felice, portando in un posto dove sarai totalmente libero.

Per questo ho chiamato il mio sito internet NetworkMarketingPro.com .
Ecco cosa dico alle persone ogni giorno: "Signore e signori, il mio augurio per te è che tu diventi un Professionista del Network Marketing-che tu decida di Diventare PRO, perché è un dato di fatto scolpito nella roccia che tutti noi possiamo vivere in un modo migliore. Adesso partiamo e diciamolo al Mondo intero".

Quando inaugurai il mio sito web nel Marzo del 2009, pochissime persone si autodefinivano Professionisti del Network Marketing. Adesso non è più così. Milioni di persone hanno letteralmente cambiato il modo di pensare al nostro business, e sono orgoglioso di questo fatto.

Non vedo l'ora che arrivi il giorno nel quale le persone comuni diranno:

Sono un medico, ma sono anche un Professionista del Network Marketing

Lavoro nelle costruzioni, ma sono anche un Professionista del Network Marketing

Sono un atleta, ma sono anche un professionista del Network Marketing

Più saranno le persone che ascolteranno queste parole, più il mondo sarà pronto per vivere in un modo migliore.

Capitolo Tre

Come in Ogni Professione, Devi Apprendere Alcune Abilità

Spero a questo punto di avere avuto successo nel convincerti che il Network Marketing è un modo migliore per vivere. Spero di avere anche trasferito ulteriormente che il concetto oltre a questo, è che se decidi di farne parte, è meglio diventare un professionista. Il passo successivo è realizzare che avrai bisogno di apprendere alcune capacità. Ma prima di arrivare a quelle abilità, lascia che ti dia delle ottime notizie.

A differenza di molte professioni, non ti serviranno molti soldi per la tua preparazione. Non dovrai indebitarti con prestiti per gli studenti e potrai a dire il vero, guadagnare da subito finchè impari. In aggiunta, questa professione è imparziale. Infatti, è l'opportunità più equa del mondo. Il tuo background culturale, la tua esperienza, i tuoi contatti, l'età, la razza o il sesso non sono fattori che influenzeranno la tua abilità nell'imparare le abilità di Diventare PRO.

Ed infine, tutto questo non è complicato. Le abilità necessarie per far crescere un grande business di successo sono imparabili da tutti, e tu hai un numero di persone sorprendente, finanziariamente motivate che ti aiuteranno ad impararle.

CI SONO TRE ELEMENTI PRIMARI RELATIVAMENTE AL TUO BUSINESS DI NETWORK MARKETING

1. Primo, hai i prodotti dell'azienda. Se alcune persone hanno successo nel promuovere quei prodotti e tu non lo sei, non è colpa del prodotto. In altre parole, ognuno nella tua azienda ha gli stessi prodotti da offrire al pubblico.
2. Secondo, hai il piano provvigionale dell'azienda. Se alcune persone fanno un sacco di soldi e tu no, non è colpa del piano provvigionale dell'azienda. Non c'è un piano per gli uomini ed uno per le donne. Non c'è un piano per le diverse fasce d'età, o diversi background educativi, od in base al colore della tua pelle. Il piano provvigionale, è uguale per tutti.
3. Il terzo elemento è il più importante, e quell'elemento sei TU. Effettivamente tu sei l'unica variabile. Ognuno ha lo stesso prodotto e lo stesso piano provvigionale, ma tu sarai ciò che fa la differenza tra successo e fallimento.

Questo significa ora ed adesso, che devi prenderti piena responsabilità per il tuo business di Network Marketing. Decidi oggi di non dare la colpa a qualcun altro o qualcos'altro per la tua mancanza di risultati.

Infatti nel Network Marketing c'è un epidemia che si sta diffondendo. La gente adora incolpare la propria upline (ossia le persone al di sopra di loro nella struttura) per tutti i

suoi problemi. “ Se la mia upline facesse questo o quello per me, andrebbe tutto molto meglio”.

Se hai preso davvero come impegno, la costruzione di un’organizzazione ampia e di successo t’incoraggio a fare una cosa molto importante. Voglio che tu dica “ciao” alla tua upline. Chiamali e digli qualcosa del tipo:

“Voglio ringraziarti per quest’opportunità. La apprezzo. Entrare a far parte del business per me è stato importante ed apprezzo il fatto che tu mi abbia introdotto ad un’azienda nella quale credi e nella quale ora credo anch’io. Ma d’ora in poi, quando si tratta di costruire il mio business, ti userò come una risorsa e mai come una scusa. Capiterà che ti chiami di tanto in tanto. Se sarai disponibile, fantastico. Se non lo sarai, andrà bene comunque. Costruirò il mio business e comprendo una cosa: Tutto questo inizia e finisce con me”.

Quanto tu ti prendi piena responsabilità per la tua carriera nel Network Marketing tutto cambia.

Ti sorprenderebbe sapere che ci sono solo sette abilità fondamentali necessarie alla costruzione di un business di Network Marketing di dimensioni epocali? Sette, non 70. Ognuna di esse è piuttosto basilare, ma mi colpisce sempre quando poco peso danno le persone all’importanza di impararle. Se in un’università venisse insegnato il Network Marketing sarebbe un corso tra i più semplici. Non è scienza aerospaziale, ma sarai felice di apprendere che è uno dei set di abilità tra i più pagati al mondo.

Esploriamoli uno ad uno assieme.

Capitolo Quattro

Abilità #1-
Trovare Potenziali Candidati

Quando le persone valutano il Network Marketing, una delle grandi domande ricorrenti è, " Conosco qualcuno?"
Credono che se conoscono un sacco di persone, possono avere tanto più successo, se invece non conoscono molte persone, non hanno alcuna speranza. Suona logico, ma non è vero.

Come ho accennato nel capitolo due, ci sono tre tipi di persone nel Network Marketing: i FINTI, gli AMATORI ed i PROFESSIONISTI. Quando si parla di trovare validi candidati, i FINTI fanno una lista mentale di tre, quattro o cinque persone che sperano si registreranno nel loro business, e tutto il loro futuro resta basato su la risposta di quelle poche persone. Se sono abbastanza fortunati di far partire uno di loro, possono estendere la vita della loro carriera per un breve periodo di tempo. Magari gli viene in mente di fare una seconda lista mentale di tre, quattro persone. Magari decidono persino di smettere di essere dei Finti e fanno un salto di categoria ad Amatori.
Ti sorprenderebbe sapere che circa l'80% di tutte le persone che si registrano ad un Network Marketing approccia l'incombenza della costruzione del business come Finto? E' vero. L'approccio di otto distributori su 10 è fatto con la mentalità del Finto. Si fanno una piccola lista mentale e stanno a vedere che succede. Non si espongono mai all'apprendimento di nuove abilità. Il tuo compito è di essere certo di non essere uno di loro, assicurandoti che il tuo team faccia lo stesso. Educa le persone. Aiutale a capire quanto può essere potente questa opportunità se la trattano con rispetto. Per i Finti l'unica opportunità è chance reale è la fortuna, e quella fortuna farebbe meglio ad arrivare il prima possibile.

Il secondo gruppo sono gli Amatori. Invece di una piccola lista mentale, queste persone fanno una lista scritta, che è un primo passo nella giusta direzione. Diciamo che fanno una lista di 100 validi candidati. Ci mettono un sacco di entusiasmo, ma non molte abilità. Iniziano a fare profili, e la loro lista inizia a diminuire. Man mano che la lista si stringe sempre più, la loro ansia cresce sempre più. La loro più grande paura è finire le persone con cui parlare.

Nei miei primi anni, da neo ventenne, la mia lista profili non era nulla di cui vantarsi. Come ho raccontato prima all'inizio ho provato ad utilizzare i contatti dei miei genitori, e non ci volle molto per farmi terminare la lista nomi. Molto presto, tutti nel mio mondo vennero a sapere che cosa facevo ed avevano già detto si o no. Era terrificante. Mi sentivo come se, non fossi riuscito in fretta a trovare le persone giuste nella mia lista, avrei fallito in questo business.
Non mi resi mai conto che trovare gente di qualità da candidare era un'abilità. Fino a questo punto nella mia carriera, avevo sempre visto "la lista" come un biglietto per la

ricchezza. Se hai una buona lista avrai successo, se ne hai una pessima, o ti capita un colpo di fortuna o sei votato al fallimento.

Quando arrivò il momento che segnò il mio impegno a diventare un professionista, iniziai a studiare le persone che avevano avuto successo nel costruire grandi organizzazioni di successo. Ho scoperto che i professionisti approcciano la ricerca di persone con cui parlare come una delle loro abilità più importanti. Parte del loro lavoro era trovare nuove persone. Non erano interessati nella fortuna. Non erano preoccupati di finire le persone. Avevano sviluppato l'abilità necessaria per essere sicuri che non sarebbe mai successo. I Professionisti partivano con una lista scritta. Ma si focalizzavano con impegno al fine che quella lista non potesse mai terminare. Creavano qualcosa chiamato " Lista dei Candidati Attiva", ed ora ti mostro come si fa la stessa cosa.

Una delle persone che mi ha insegnato a fare questo nel modo giusto è stato Harvey Mackay, autore del super bestseller *How to swim with the sharks without being eaten alive (Come nuotare con gli squali senza essere mangiato vivo).* Harvey è un ottimo amico ed è anche uno dei migliori networkers al mondo. Gli chiesi una volta come avrei potuto costruire una lista nomi di amici, grande e che potesse fare la differenza. Mi disse che all'età di 18 anni suo padre lo fece sedere e gli disse, " Harvey, a partire da oggi e per il resto della tua vita, voglio che tu con ogni persona che conosci prenda i contatti e trovi un modo creativo per restarci in contatto". Ha fatto questo per oltre sessant'anni, ed oggi la sua lista di amici conta oltre dodicimila amici. E questo non sono solamente amici da social network. Sono veri amici, e considero me stesso piuttosto fortunato ad essere uno di loro.

Se vuoi diventare un campione in quest'abilità, segui questi semplici quattro step:

1. **Step uno:** Rendi la tua lista il più completa possibile. Includi ogni persona che ti viene in mente. OGNI persona. Non importa se tu pensi che possano essere un validi candidati oppure no. Il tuo database sarà uno dei tuoi BENI più importanti. Sulla lista ci vanno tutti. Se sono negativi mettili sulla lista. Se li odi, mettili sulla lista. Se sono i tuoi migliori amici, mettili sulla lista. Se dicono " Non sarò mai conivolto nel Network Marketing", mettili sulla tua lista. Se hanno 98 anni, mettili sulla lista. Se hanno 18 anni, mettili sulla lista. E' importantissimo farlo, perché mano a mano che svuoti la tua mente sulla carta, fai spazio per nuovi contatti che prenderanno forma la dentro. Mentre scrivi il nome di tuo nipote, ti verranno in mente la cerchia di persone attorno a lui. Tutti quei contatti ti diventeranno visibili mano a mano che tu redigi la tua lista nella maniera più completa possibile. Pensa a tutto- ogni azienda, ogni organizzazione della quale hai fatto parte, ogni gruppo del quale hai fatto parte, qualsiasi cosa che hai fatto. Se fai questa cosa nella maniera giusta si trasformerà in centinaia e centinaia e probabilmente forse anche migliaia di persone. Non devi necessariamente candidare tutti quelli sulla tua lista. Dipende da te. Ma è essenziale fare il lavoro che va fatto per condensare tutto il tuo network sulla carta.
2. **Step due:** Hai mai sentito parlare del concetto che siamo tutti distanti solamente sei contatti da qualsiasi persona del mondo? Sei gradi di separazione? Non sono certo se questa cosa sia un mito o sia vera, ma credo in questo concetto. Lo step due è guardare alla tua lista ed iniziare a pensare alle persone che loro conoscono-il secondo grado di separazione. Ci sono ottime probabilità che tu conosca la maggior parte anche di queste persone. Pensa ai membri della tua famiglia. Chi

conoscono? Aggiungili alla tua lista. Pensa ai tuoi amici. Chi conoscono? Aggiungili alla tua lista. Pensa a tutte le relazioni che hai avuto nella tua vita. Aggiungile alla tua lista. Non preoccuparti ancora di cosa fare con questa lista. Parleremo di questo tra un pochino. Continua a costruirla e basta.

3. **Step tre:** Espandi la tua lista costantemente. Per questo i Professionisti chiamano questa lista " Lista Attiva dei Candidati". Non finisce mai di crescere. I Pros (Professionisti) hanno un obiettivo, che è quello di aggiungere almeno due nuove persone alla lista ogni singolo giorno. Magari non li candidano, ma trovano un modo creativo, come disse il padre di Harvey Mackay, di restare in contatto con loro. Il libro di Harvey *Dig Your Well before your're thirsty (Scava il tuo pozzo prima di essere assetato)* affronta questo concetto. Se pensi a fare queste cose come un'abilità centrale, scoprirari che non è poi così complicato. Sei a contatto con persone ogni giorno. Aggiungile alla tua lista. Incontri gente attraverso i social network on line. Aggiungile alla tua lista. Il mio amico Jordan Adler è l'autore di Soldi da Spiaggia®, ed è anche una persona che con il Network Marketing guadagna importi a sette cifre ogni anno. E' un maestro dello Step Tre. Vive la sua vita e continua a fare nuovi amici, e se guardi al suo business, la maggioranza di tutte le persone che ha selezionato all'interno della sua gigantesca organizzazione sono persone che prima di iniziare questo business nel Network Marketing, lui non conosceva. Lui è un PRO. I professionisti sviluppano un elevato livello di consapevolezza. Prestano attenzione al Mondo. Sono consapevoli che verrano presentati a nuove persone continuamente. I Finti e gli Amatori non se ne accorgono nemmeno. Passano le giornate dicendo " Che gente? Non vedo gente qua". Quando sarà poi difficile elevare la tua consapevolezza ed aggiungere due nuove persone alla tua lista ogni giorno? Pensaci. Se lo fai sei giorni la settimana, sono circa 600 persone nuove ogni anno. Fallo per cinque anni e sono circa 3000 persone. Ti rendi conto di come mai i professionisti non hanno timore di restare senza persone con cui parlare? Ti prego di capire però che non sto dicendo che devi assalire queste persone con il tuo "approccio business" (pitch o elevator pitch) nello stesso istante che tu le incontri. Alcune persone nel Network Marketing commettono questo errore e non va bene. Aggiungile alla tua lista, fatteli amici, sviluppa un contatto, e quando il momento è giusto puoi aiutarle a comprendere che così hai da offrire loro.
4. **Step quattro:** Fai Network (inteso in sviluppa contatti e conoscenze – in inglese fare networking) per scelta. E' un po' duretta fare nuove conoscenze se ti nascondi al mondo. Esci! Divertiti. Iscriviti ad una nuova palestra. Divertiti con un nuovo hobby. Fai il volontario per una causa che ti sta a cuore. Trova nuovi posti ed organizzazioni dove puoi conoscere nuove persone. Non sarà solo fantastico per il tuo business, ma sicuramente ti farai dei nuovi grandi amici.

Capitolo Cinque

Abilità #2-
Invitare i Candidati a Capire il tuo Prodotto od Opportunità

Una volta identificati i tuoi candidati, l'abilità successiva è di imparare come invitarli nella maniera giusta a valutare il tuo prodotto o la tua opportunità. Questa è l'abilità più importante da sviluppare. Io la chiamo l'abilità "accesso" per il Network Marketing. Se non hai successo nell'avere qualcuno a dare un'occhiata, allora possiamo già indovinare che futuro avrai nel Network Marketing.

La maggior parte delle persone pensa che tu debba partire godendo di un ottima reputazione ed avere parecchia influenza per portare gli altri a valutare la tua opportunità. E' semplicemente falso. Quando partii la prima volta nel 1988, non avevo alcuna reputazione, ne tantomeno influenza. Sono uscito per il rotto della cuffia dalla scuola superiore, frequentato un solo semestre al College Comunale prima di abbandonare, avevo al mio attivo 18 lavori – e tutto ciò prima dei 23 anni. Pensi veramente fossi così tanto rispettato nella comunità? Avevo zero rispetto. E fintanto che ero una persona da 5, 10 dollari l'ora, tutti i miei amici erano al medesimo punto e quindi non potevano aiutarmi molto. La maggior parte di essi viveva ancora con i genitori.

Però ero furioso e incoerente. All'inizio compensai la mia mancanza di abilità con i numeri. Chiamai tutte le persone che conoscevo e gli feci il mio pitch (breve presentazione di effetto). Alcuni di loro si iscrissero. La maggior parte no. Feci annunci sui giornali locali. Diedi tutto alle persone che rispondevano al mio pitch. Da tutto quel fare, solo poche persone iniziarono. La maggior parte no.

Provai di tutto e di più. Ero come un cacciatore che voleva catturare un elefante. Andai in giro con la pistola/opportunità nelle mie mani, sparando a tutto ciò che si muoveva. Non mi curavo delle relazioni con le persone. Tutto quello che mi interessava era portare a casa "quella" nuova recluta. Il mio atteggiamento era, "alcuni lo faranno. Altri non lo faranno. E allora? Avanti un altro!"

Ma siccome ero un cacciatore, tutte le persone attorno a me si sentivano cacciate come delle prede. E quindi iniziarono ad evitarmi. E non fu divertente. E peggio ancora, le persone che avevo iscritto tentarono di fare la stessa cosa che facevo io, fallirono e quindi mollarono il business.

Dopo tre o quattro anni di frustrazione arrivò il momento della mia definizione personale, iniziai a studiare le persone di maggior successo nel Network Marketing osservando quel che facevano. Ciò che scoprii mi sorprese. Non erano cacciatori. Erano più che altro agricoltori. Costruivano relazioni. Costruivano amicizie. Imparavano a guadagnarsi la

fiducia delle persone che incontravano ed erano in grado di trasferire abilmente ciò in cui credevano su un prodotto o un opportunità. Il loro obiettivo non era di reclutare validi candidati immediatamente. Il loro obiettivo iniziale era di educare i loro validi candidati a ciò che loro avevano essi da offrire lasciando che i candidati potessero decidere se era qualcosa che volevano fare.

Questo fu un enorme cambio di strategia per me ed iniziai a guardare le cose in maniera differente. Mi misi nelle scarpe del potenziale candidato e pensai che cosa sarebbe potuto essere attraente per me e differentemente che cosa avrebbe potuto spaventarmi facendo levare le mie barriere. Mi resi conto di come mai i Pro avevano risultati eclatanti. Invece di comportarsi come squali, erano più che altro coach e consulenti. Costruivano relazioni ed offrivano alle persone soluzioni ai problemi che avevano un senso comunemente accettato. A chi non sarebbe piaciuta una cosa del genere?

Un'altra cosa che notai dei professionisti è che non facevano il “pitch” del loro prodotto od opportunità. Invece quando il timing era corretto, invitavano le persone a fare una cosa su un totale di due, basandosi sulla situazione dello specifico valido candidato.

La prima cosa che facevano era invitare la persona a partecipare ad un qualche evento, come ad esempio un incontro uno-ad-uno o due-a-uno con un altro membro del loro team, una chiamata telefonica a tre, una piccola presentazione di gruppo a casa di qualcuno, un meeting in un hotel del posto, oppure eventi più importanti organizzate dall'azienda, persino una convention. I professionisti sanno che l'interazione interpersonale è una componente fondamentale quando si deve costruire la fiducia e trasferire un credo, così loro cercavano di creare contatto con più persone possibile, il più spesso possibile.

La seconda cosa che facevano, era di invitare le persone a valutare un “supporto”. Sono un GRANDE sostenitore dell'uso di “supporti” nell'educare un potenziale candidato. I supporti assumono molte forme. Ci sono i CD, i DVD, le riviste, le brochure, i siti internet e le presentazioni online. In alcune aziende puoi anche fare provare il prodotto/servizio e già quello lo puoi trattare come un supporto.

Non c'è dubbio che la tecnologia è in continua evoluzione, offrendo sempre più modi per poter educare un potenziale candidato, ma devo per forza di cose inserire la mia opinione personale basata sull'esperienza personale. Mentre la tecnologia ci permette di avere informazioni in maniera molto più rapida e con la qualità del lavoro manuale, non esiste nulla di comparabile ad un supporto fisico. In un mondo fatto di bits e bytes ed in un Network Marketing dove è importante costruire la fiducia, un supporto fisico lo rende reale.

Dei due metodi usati per formare i potenziali candidati, gli eventi sono il più efficace. Ci sono parecchie ragioni. Si crea interazione fisica incontrando persone e ciò aiuta a costruire la fiducia. C'è un importantissimo elemento dato dalla “riprova sociale”. Per il candidato potenziale ha una grande importanza vedere che vi sono altre persone coinvolte nel business, rendendosi conto di come sono queste persone. Si partecipa ad una formazione sul prodotto e sulle potenzialità finanziarie del business. Vedono di persona il tipo di supporto che viene fornito e si rendono conto che non devono fare tutto di persona. Nella maggior parte dei casi, a questi eventi di trovano entusiasmo e voglia di fare. Oltremodo, hanno la possibilità di confrontarsi con altri ascoltando la loro esperienza sul business.

Questi sono alcuni dei vantaggi. L'unico problema che si può incontrare con gli eventi è che essi possono essere di difficile programmazione e pianificazione soprattutto per i nuovi. Se non hai le abilità necessarie, è piuttosto normale invitare venti persone e trovarsi con un solo ospite che si presenta all'evento. Quando capita può essere veramente scoraggiante.

Ho davvero compreso che per costruire una struttura grande e duplicabile, usare uno "strumento" è il miglior approccio. Ricorda, il nostro obiettivo è educare/formare e creare comprensione. Vogliamo persone che sappiano cosa abbiamo e che capiscano come ciò può migliorare le loro vite. Uno "strumento" è un ottimo modo fare diventare le persone consapevoli (e si spera entusiaste) nel pieno della loro vita indaffarata. Potrebbero non avere il tempo di guidare, magari attraversando la città per venire da te, ma potrebbero ascoltare un CD mentre guidano la loro auto, oppure guardare una specie di DVD, leggere una rivista o guardare una presentazione on line.

Se tu guardassi indietro alla mia carriera, ti renderesti conto che gli "strumenti" mi hanno cambiato la vita. Nel 1990 la mia azienda produsse un video che era dinamico e davvero entusiasmante. Nonostante fosse costosissimo al prezzo di 15 dollari a pezzo, al tempo fu davvero preziosissimo, perché non appena imparai come invitare la gente a guardare quel video, i risultati furono pazzeschi.

Tutti nella nostra azienda si focalizzarono su base quotidiana a far si di mostrare il video a qualcuno invitando sempre più persone. Non erano ammesse distrazioni. Tutta la nostra cultura aziendale girava attorno a questa strategia e la crescita fu stellare. Gli eventi erano ancora importanti, ma erano il secondo step dopo che la persona aveva guardato il video.

Adottando questo nuovo approccio, la mia struttura ebbe finalmente un exploit, ed ebbi finalmente la possibilità di godermi un gruppo che cresceva con me o senza di me. Fatico a descrivere a parole quando mi sono goduto questo fatto. Il mio gruppo crebbe da alcune dozzine di persone, ad alcune centinaia ad alcune migliaia. Tutto quel che feci fu imparare come invitare con successo le persone a guardare un video, facendo immediatamente seguito con un invito a partecipare ad un evento, insegnando ad ognuno a fare la stessa cosa.

Il secondo exploit della mia carriera capitò sotto forma si audiocassetta. Si, ho detto cassetta. Era il 1992 ed era tutto ciò che avevamo. L'azienda stava lanciando qualcosa di nuovo ed eccitate e quindi quel che feci fu registrare un audio che spiegava l'opportunità nel dettaglio. Vendemmo la cassetta per 50 centesimi a pezzo, cosa che andò a coprire i nostri costi. Ed in meno di un anno, quella piccola audiocassetta vendette oltre 1 milione di copie. Dicemmo alle persone come si invitavano i potenziali candidati a prendere quella cassetta ed inserirla nel mangiacassette della propria auto, ascoltandola mentre se ne andavano in giro. Il risultato fu pazzesco.

Istruimmo le persone a prendersi 100 cassette per partire, e darle a tutti quelli che conoscevano, e poi focalizzarsi nel distribuirne almeno due al giorno. Usando quel semplice sistema, il mio introito crebbe fino a circa 1milione di dollari l'anno.
Aziende diverse usano strumenti diversi e strategie da evento per fare crescere il proprio business. Alcune utilizzano i party in casa. Alcune usano le presentazioni on line. Alcune usano incontri uno ad uno con slide e riviste. Cerca di capire che cosa funziona meglio nella tua specifica azienda, sviluppa la tua metodologia quotidiana e poi insegna alle tue

persone come effettivamente fare la stessa cosa ed quindi invitare i propri candidati ad inserirsi.

Da professionista, inviterai i tuoi candidati a visionare uno strumento o partecipare ad un evento.
Ecco che cosa NON farai: Non cercherai di convincere le persone con approcci accattivanti sul tuo business o non cercherai di ipnotizzare il Mondo intero con la tua saggezza. Quel tipo di approccio nutrirà il tuo ego ma ruberà i soldi dal tuo conto bancario.

Lascia che ti dia la mia formula per l'indipendenza finanziaria nel Network Marketing.

E' la tua abilità nel mettere assieme un grande gruppo di persone che facciano alcune semplici cose continuativamente per un lungo periodo di tempo.

E' stata questa formula che mi ha aiutato a far esplodere il mio business di Network Marketing, facendomi uscire dalla mediocrità ed aiuterà anche te a fare lo stesso.

Per anni, focalizzai la mia attenzione e dipesi completamente sulla mia abilità a persuadere le persone a seguirmi. Poi crebbi trovando alcuni leader chiave che potevo formare a fare quello che io stavo facendo. E finalmente imparai la formula che ti ho appena dato ed iniziai a focalizzarmi sul mettere assieme grandi gruppi di persone che facessero alcune semplici cose continuativamente per un lungo periodo di tempo, e che continuassero a farle. Quando accadde questa cosa, tutto cambio in meglio.

Quelli sono i fondamentali. Prendiamoci un momento per parlare delle emozioni dell'invito. Ci sono quattro regole di base.

Regola N. 1

Devi in ogni modo distaccarti emotivamente dal risultato. Questa cosa è fondamentale. Ricorda, il nostro goal iniziale è educare e far comprendere. Non è far si di avere un nuovo cliente o registrare un nuovo distributore. In altre parole se focalizzi la tua attenzione solo sull'insegnare e sulla consapevolezza, tutto sarà più semplice.

Sembra facile a sentirsi, ma invece è difficile. Tutti noi ci siamo registrati in questo tipo di business sperando di trovare altre fantastiche persone. E' difficile allontanare quell'aspettativa. Ma devi ricordarti che noi non siamo cacciatori. Non siamo squali. Il nostro lavoro è quello di educare le persone aiutandole a capire quello che abbiamo da offrire. Agiamo come consulenti offrendo suggerimenti su come le persone possono realmente vivere una vita migliore.

Se invece ti focalizzi solamente nel cercare di far tuo un potenziale candidato o un cliente, vivrai costantemente con la delusione e ti accorgerai che sarà più la quantità di persone che scappano da te di quelle che con te vogliono stare.

Se ti focalizzi sull'insegnamento e sul far comprendere alle persone, ti divertirai ed i candidati potenziali gradiranno l'esperienza.

Regola N. 2

Sii te stesso. Troppe persone diventano qualcun altro quando iniziano a fare inviti. Ciò mette le persone a disagio. Sii te stesso. Focalizzati semplicemente sull'essere te stesso.

Regola N. 3

Mettici passione. L'entusiamo è contagioso. Va bene anche agitarsi un pochino. Mantieniti focalizzato. Ascolta della musica che ti può ispirare. Sorridi quando sei al telefono. Ti assicuro, le tue emozioni positive si diventeranno risultati positivi.

Regola N. 4

Mantieni un atteggiamento sicuro e forte. Questa regola per me è stata fondamentale. All'inizio ero così insicuro. Non pensavo che qualcuno potesse prendermi seriamente. Ma quando osservai i Professionisti, notai il loro atteggiamento. Erano coraggiosi. Erano sicuri. Erano forti.

Fu cosi che decisi di essere coraggioso anch'io. Smisi di scusarmi continuamente. Invece di dire, " Si, so di avere passato tanti lavori nella mia vita, ma spero che questo sia finalmente l'opportunità di cambiare che ho atteso da molto", ho iniziato a dire " Indovina? Mi ero davvero rotto della vita che ho fatto fino ad ora e quindi ho deciso di agire. Non scommetterei contro di me perché sono deciso".
Percepisci la differenza?
Sii te stesso, ma sii un te stesso più coraggioso. Sii te stesso, ma sii un te stesso più forte. Sii te stesso, ma sii un te stesso più sicuro-almeno quando stai invitando qualcuno. Mi resi conto che all'inizio riuscivo a farlo solo per brevi periodi e proprio come per costruire un nuovo muscolo, più mi esercitavo, più a lungo riuscivo a farlo, sempre di più mano a mano che il tempo passava, finché questo atteggiamento diventò parte di me.

Così adesso che abbiamo organizzato il palcoscenico, scorriamo assieme la formula per invitare. Questa formula è stata concepita per essere utilizzata al telefono o in un faccia a faccia. Non usatela per sms, email o qualsiasi altro sistema di comunicazione-solamente se parlate negli occhi ad una persona o anche al telefono. Questa tecnica è efficace sia con i tuoi potenziali candidati caldi (qualcuno che conosci), sia con quelli freddi (qualcuno che incontri vivendo la tua vita). Ti do un esempio per entrambi.

Esistono otto passi per compiere un invito professionale. Magari può suonare complicato, ma con un po' di pratica, ti renderai conto che è una capacità semplice da padroneggiare.

Step Uno: Sii di fretta.
Step Due: Complimentati con il potenziale candidato
Step Tre: Invitalo
Step Quattro: Se io, tu lo…?
Step Cinque: Conferma #1: Prendi un preciso impegno temporale.
Step Sei: Conferma #2: Conferma l'impegno temporale.
Step Sette: Conferma #3: Programma la prossima chiamata
Step Otto: Termina la telefonata

Step Uno: Sii di fretta

Questo è un problema psicologico. Le persone sono sempre più attratte da persone che sono indaffarate. Se inizi ogni telefonata o incontro uno ad uno dando l'impressione di essere di fretta, ti renderai conto che i tuoi inviti saranno più brevi, ti faranno meno domande, meno resistenza, e le persone in buona sostenza saranno più rispettose di te e del tuo tempo.

Un esempio per i potenziali candidati caldi :

" Non ho molto tempo per parlare, ma era importante contattarti "

" Ho un milione di cose da fare, ma sono felice di averti incontrato "

" Sono di fretta ma avevo bisogno di parlare con te al volo "

Un esempio per i potenziali contatti freddi :

" Ora non è il momento di spigarti questa cosa perchè devo andare, ma..."

" Devo scappare, ma... "

Ricevuto il messaggio? Imposta il tono della conversazione con un qualche tipo di urgenza.

Per quanto riguarda gli esempi che sto condividendo con te, non preoccuparti troppo per le parole che sto utilizzando. Focalizzati sul concetto ed usa le parole che preferisci. Fai capire alle persone che sei occupatissimo, hai un sacco di cose da fare ed hai poco tempo, ma nonostante ciò per te era importante parlare con loro velocemente. E naturalmente fallo con un pò di passione nella tua voce.

Step Due: Complimentati con il potenziale candidato

Questo passaggio è vitale. Un complimento sincero (e deve essere sincero) apre la porta ad una comunicazione reale e rende il tuo potenziale candidato più accondiscendente a ciò che hai da dire.

Esempio per un potenziale candidato caldo:

" Hai avuto davvero un bel successo e ti ho sempre rispettato per come hai condotto il tuo business "

" Mi hai sempre supportato e l'ho sempre apprezzato tanto " (Ottimo con la famiglia e gli amici)

" Hai una mente particolarmente scaltra per il business e riesci a vedere cose che gli altri non vedono "

" Da quando ti conosco ho sempre pensato che tu fossi il n.1 in quello che fai "

Esempio per i potenziali candidati freddi:

" Mi hai dato il miglior servizio che abbia mai ricevuto "

" Se veramente giusto. Posso chiederti di cosa ti occupi? "

" Hai fatto di questo una fantastica esperienza "

La chiave nella parte del complimento è che deve essere sincero. Trova qualcosa che puoi usare per complimentarti con il tuo potenziale candidato ed usalo. Questo semplice step raddoppierà i risultati dei tuoi inviti. Quando apri una conversazione con urgenza ed un complimenti, per le altre persone diventa veramente difficile reagire negativamente. Le persone non ascoltano complimenti molto spesso. E' una bella sensazione. Scoprirari che i tuoi potenziali candidati diventeranno molto più ricettivi.

Se studi i professionisti, scoprirari che essi mettono le persone a proprio agio attraverso dei complimenti onesti e sinceri. Aiuta a costuire un rapporto, aiuta ad aprire la mente delle persone e soprattutto, aiuta a raggiungere il nostro obiettivo di educare e rendere consapevoli gli altri.

Step Tre: Fai l'invito

Questa è la tipica situazione dove non esiste la taglia unica. Esistono tre tipi di approccio per il Professionista del Network Marketing.

L' Approccio Diretto

Questo lo usiamo quando stai invitando persone a capire di più un'opportunità per LORO. La maggior parte delle persone usano l'Approccio Diretto per tutti i potenziali candidati. Solitamente recita così: " Ho trovato un modo che ti renderà ricco! Adesso ti spiego tutto. Blah, Blah, Blah." Percepisco la passione, ma onestamente, chi si ecciterà mai per una cosa del genere a meno che non sia un noto milionario a fargli la chiamata?

Ciò non significa che l'Approccio Diretto non funzioni. Funziona. Ha un posto importante nel processo del tuo invito. Ma dovrebbe essere riservato solamente alle persone che ti conoscono bene e che ti rispettano, o per coloro che sai con certezza volere qualcosa di meglio dalla vita.

Esempio per i potenziali candidati caldi:

" Quando mi hai detto (Odio il mio lavoro, mi servono più soldi, vuoi una nuova casa, ecc) eri serio o stavi solo scherzando? (Ti dicono praticamente quasi sempre che erano seri) Grande! Credo di avere trovato un modo per te di (arrivare a quello, risolvere il problema, far succedere tutto questo)". Questo si usa quando conosci un'area di insoddisfazione, un loro bisogno o un loro desiderio.

" Credo di avere trovato un modo che ci permetterà di aumentare il nostro cashflow (inteso come gettito finanziario)"

" Quando pensavo a chi potrebbe fare una mega fortuna con questo business che ho trovato, mi sei venuto in mente tu "

" Stai ancora cercando lavoro? (O un lavoro differente)? Ho trovato un modo per iniziare un business grandioso assieme senza alcun rischio."

" Lascia che ti faccia una domanda, ufficiosamente. Se esistesse un business che puoi iniziare da casa anche part-time che potrebbe rimpiazzare abbondantemente il tuo reddito da lavoro a tempo pieno, potresti essere interessato? "

Esempi di potenziale candidato freddo:

" Hai mai pensato di diversificare il tuo reddito? "

" Tieni aperte nuove opzioni per la tua carriera? "

" Hai in progetto di fare sempre quello che stai facendo per tutta la tua carriera? "

Puoi seguire questi esempi per il potenziale candidato freddo o ogni loro variazione con la seguente: " Ho qualcosa che ti potrebbe interessare. Adesso non è il momento di spiegartelo ma... "

L'Approccio Indiretto

Questo è un altro strumento potentissimo per aiutare le persone a superare le loro naturale resistenza iniziale ed educarle ad ascoltare ciò che hai loro da offrire. L'Approccio Indiretto è come chiedere al potenziale candidato un aiuto, un input o una guida. Quando ho iniziato questo business ho usato tantissimo questo approccio con enormi risultati. All'età di 23 anni, a causa della mia mancanza di credibilità non potevo avere molto successo con l'Approccio Diretto, così imparai a muovermi su e giù nell'ego del mio potenziale candidato. Funzionò in maniera incredibile allora come ancora oggi.

Esempio per il potenziale candidato caldo:

"Ho appena avviato un nuovo business e sono davvero nervoso. Prima di darci dentro sul serio ho bisogno di praticare con qualcuno amichevole. Ti dispiacerebbe se praticassi con te? (Questo è un ottimo approccio per amici e famigliari).

“Ho scoperto un business che mi intriga parecchio, ma che ne so io? Tu hai così tanta esperienza. Gli daresti un’occhiata per me se ti rendessi facile farlo, in maniera da farmi sapere se sto facendo la mossa giusta?”

“Un amico mi ha detto che la cosa migliore quando dovessi iniziare un business è prendere alcune persone che conosco e rispetto e fargli vedere il progetto in maniera tale che possano darmi un consiglio. Saresti disponibile a fare una cosa simile per me se lo rendessi semplice?”

Esempi per il potenziale candidato freddo:

Quando incontri qualcuno di un'altra città, stato o nazione, se la tua azienda è già presente in quell’area puoi dire:

“La mia azienda si sta espandendo nella tua zona. Mi faresti un favore di dargli un’occhiata e farmi sapere se secondo te potrebbe funzionare dove vivi?”

Quando incontri qualcuno che potrebbe darti dei buoni input sul tuo prodotto/servizio, puoi dire:

“Ho avviato un business con un prodotto/servizio che penso abbia molto senso, ma mi piacerebbe avere la tua opinione. Saresti disponibile a dargli un’occhiata e darmi la tua opinione?”

L’Approccio Super Indiretto

Il terzo approccio è l’Approccio Super Indiretto. Questo approccio è potentissimo perché va a lavorare su un numero di aspetti psicologici. In questo approccio devi dire al tuo potenziale candidato che non vuoi proporgli nulla ma vorresti sapere se gli viene in mente qualcuno che conoscono che potrebbe beneficiare dal tuo business. E’ estremamente efficace.

Esempio per il potenziale candidato caldo

“Il business di cui faccio parte è certamente non adatto a te, ma volevo chiederti chi conosci che sia, ambizioso, motivato dal denaro e che possano entusiasmarsi all’idea di aggiungere maggiori guadagni (cash flow) alla propria vita?”

“ Chi conosci che potrebbe essere alla ricerca di un business solido che possa essere gestito da casa?”

“Chi conosci che possa essere in una fase di flessione pesante con il proprio business e che abbia voglia di diversificare il proprio introito?”

“La mia azienda si sta espandendo nella tua area e sto cercando delle persone capaci che siano interessate ad avere un introito aggiuntivo. Conosci qualcuno che risponda a questa descrizione?”

Nella maggioranza dei casi, essi ti chiederanno maggiori informazioni prima ancora di darti dei nominativi (dietro a queste richieste si crea curiosità e intrigo, se loro iniziano a pensare che possa fare per loro, anche se a questo punto non lo ammetteranno ancora).

Quando ti chiedono più informazioni, puoi rispondere con:

“ Come non potrebbe essere. Vuoi saperne di più prima di darmi dei contatti”. A questo punto poi passare al punto quattro.

Esempio per il potenziale candidato caldo:

I potenziali candidati freddi e caldi, nel Super Approccio Indiretto funzionano alla stessa maniera. Usa i suggerimenti che hai letto pocanzi nell’esempio per il potenziale candidato caldo o qualsiasi variazione che ritieni opportuna.

Step Quattro: Se Io, Tu Lo…?

Questa domanda è stata la mia arma segreta per tantissimo tempo. Senza ombra di dubbio è la più potente frase nella quale sono incappato al fine di costruire un business nel Network Marketing grande e di successo.

"Se io ti dessi un DVD, **tu lo** guarderesti?"

"**Se io** ti dessi un CD, **tu lo** ascolteresti?"

"**Se io** ti dessi una rivista (o qualsiasi altro materiale stampato), **tu lo** leggeresti?"

"**Se io** ti dessi un link ad un sito con una presentazione completa, **tu gli** daresti un'occhiata?"

"**Se io** t'invitassi ad un webinar a numero chiuso solo sotto invito, **tu ci** parteciperesti?"

"**Se io** t'invitassi ad una conference call a numero chiuso e solo su invito speciale, **tu la** ascolteresti?"

Questa domanda è VERAMENTE POTENTE, e lo è per diverse ragioni.

In primis vi è reciprocità. Gli stai dicendo che farai qualcosa se loro faranno qualcosa. Da esseri umani, siamo progettati per rispondere un maniera positiva a questo tipo di situazioni.

Secondo, ti mette in controllo. Sei in controllo. Non stai mendicando. Non stai chiedendo favori. Stai semplicemente offrendo un valido scambio.

E terzo, implica che TU hai qualcosa di valore da offrire. Gli stai dicendo che tu farai qualcosa, ma solamente se l'altra persona fa qualcosa in cambio. Quando dai un valore a ciò che hai, le persone ti rispettano.

All'inizio quando ero agli albori, non conoscevo l'esistenza di questa magica domanda. Dicevo cose del tipo, " Ci tengo veramente, veramente, veramente tanto che tu dia un'occhiata al mio video, che tu provi il mio prodotto, ascolti questo CD, ecc ".
Puoi immaginare i risultati. Tutta la psicologia attorno a questo modo di fare è debole. Se tu usi cose come, " Se io, tu lo…" stai facendo una conversazione business. Se usi, " Io voglio veramente, veramente, veramente, te", adesso si che sembri disperato. Se hai già usato questo approccio sai di cosa sto parlando.

"Se io, tu lo…", produce risultati. Porta le persone a dire "SI". Aiuta i potenziali candidati a vedere quello che abbiamo loro da offrire sotto una luce diversa. Ricorda, il nostro goal è educare e far comprendere. " Se io, tu lo…", ti aiuta a raggiungere quell'obiettivo.

Se hai iniziato la chiamata con una certa urgenza nella voce, se hai fatto un complimento al potenziale candidato, hai fatto il tuo invito e gli hai chiesto, " Se io, tu lo…", la loro risposta sarà "si" almeno il 100% delle volte, e così tu puoi proseguire allo step cinque.

Se ti chiedono di avere più informazioni prima di procedere, limitati a rispondere, "Capisco che tu voglia più informazioni, ma tutto quello di cui hai bisogno è sul (DVD, CD, foglio

stampato o rivista, link web, ecc). Il miglior modo che hai per capire veramente quello che ti sto dicendo è di visionare il materiale. Quinidi **se io** te lo do, **tu lo** visioneresti?"

Se dicono di no, limitati semplicemente a ringraziarli per il loro tempo e passa oltre. Inoltre, rivedi gli step da uno a tre per capire che cos'è che hai fatto meglio. Ma NON dare loro il tuo materiale.

Allora, hai eseguito i primi quattro step e la persona ti ha detto di si! Successo! Vogliono visionare il tuo strumento! (CD, DVD, supporto cartaceo, ecc) Ciò significa che poi lo faranno? Non proprio. Infatti, solamente il 5% dei tuoi potenziali candidati faranno quello che hanno detto se usi solamente i primi quattro step - ed il 5% non è un buon risultato. Per avvicinarsi all'80% devi completare il processo d'invito professionale.

Step Cinque: Conferma #1 –Prendi un preciso impegno temporale

Hai chiesto, "Se io, tu lo…" e loro hanno detto si. Il prossimo passo è di prendere un preciso impegno temporale.

"Quanto pensi che potrai guardare il DVD?"

"Quanto pensi che potrai ascoltare il CD?"

"Quando pensi che potrai leggere la rivista al 100%?"

"Quando pensi che potrai guardare il link al 100%?

Non suggerirgli un tempo. (E' un altro errore che feci agli albori della mia carriera) Limitati a chiedere loro la domanda ed attendi una risposta. La domanda li fa pensare alla loro agenda ed all'impegno che si sono presi, a trovare un posto dove visionare il tuo strumento, e comunicarlo di rimando a te. In altre parole, lo rende reale.
Quando hai chiesto per la prima volta, "Se io, tu lo…" e loro hanno detto si, è stato il top. Quando riesci ad avere un preciso impegno orario, inizia ad essere reale. L'unica cosa che importa e che di dicano un tempo esatto. Non importa che tempo sia. Lascia che pensino alla loro agenda e che ti dicano quando avranno modo con certezza di visionare il materiale.

All'incirca il 90% delle volte, riceverai una risposta. Il restante 10% delle volte rimarranno vaghi, dicendo qualcosa di simile a questo, "Proverò a farlo uno di questi giorni". Se rispondono così allora digli, " Non voglio sprecare ne il tuo tempo ne tantomeno il mio. Perché non blocchiamo già un momento esatto quando potrai visionare il materiale al 100%?" Ricorda che a questo punto, nello step quattro ti hanno già detto che lo visioneranno. In questa fase si tratta solo di confermare il tempo esatto.

La chiave in tutto questo è che a questo punto ti hanno già detto si due volte - la prima volta quando hanno risposto alla domanda, "Se io, tu lo…", e la seconda volta quando hai ricevuto un impegno ad un tempo ben preciso per visionarlo.

Quindi ora gli puoi consegnare lo strumento, corretto? Sbagliato! Non sei ancora pronto. I professionisti si prendono ancora alcuni secondi per completare un paio di altri step prima di portare a compimento il processo.

Step Sei: Conferma #2-Conferma l'impegno temporale

Se ti dicono che guarderanno il DVD entro Martedì sera, la tua risposta sarà qualcosa del tipo, " Allora, se ti chiamo Mercoledì mattina, lo avrai visionato di sicuro, giusto?" Se ti dicono che ascolteranno il CD entro Giovedi mattina, la tua risposta sarà, " Allora se ti chiamo a qualche ora del tardo pomeriggio di Giovedì, lo avrai ascoltato di sicuro giusto?" Se ti dicono guardo il link web entro il 1 Luglio, la tua risposta sarà, " Allora, se ti chiamo il 2 Luglio lo avrai guardato sicuramente, giusto?"

Diranno in maniera del tutto naturale, si, oppure potranno modificare di poco le tempistiche. In ogni caso, ciò che rende importantissimo lo step sei è che per la terza volta ti hanno dato una conferma e ciò rende molto più probabile il fatto che facciano seguito all'impegno preso con un'azione reale - e,

La chiave è, questo non è un appuntamento che hai preso tu, è un appuntamento che si sono presi loro.

Hanno detto che visioneranno il materiale, che lo faranno entro uno specifico periodo di tempo e, se li chiami dopo questo, avranno visionato il supporto/materiale. Hai fatto le domande. Le loro risposte hanno fatto l'appuntamento.

Step Sette: Conferma #3-Pianifica la prossima chiamata

Questo passaggio è semplice. Limitati a chiedere, " Quali sono il numero ed l'orario in cui preferisci che ti chiami?" Ti daranno quello che è meglio per loro, ed ora hai un vero appuntamento. Tutto ciò che dovrai fare ora è ricordarti di chiamare esattamente quando gli hai detto che avresti chiamato.

Hanno detto si quattro volte. Tutto il processo di invito ha richiesto solamente alcuni minuti, e le tue chance di raggiungere il tuo obiettivo di educare e far comprendere è passato da circa il 5% ad attorno l'80%.

Step Otto: Termina la telefonata

Ricorda, sei di fretta, giusto? Una volta che hai confermato l'appuntamento, la migliore cosa da dire a qualcuno è, "Grande, allora ci sentiamo allora. Devo correre!"

Troppe persone fissano l'appuntamento e poi lo cancellano continuando a parlare, parlare, e parlare. Ricordati che il nostro obiettivo è educare e far comprendere e lasceremo alla terza parte/strumento fare il grosso del lavoro.

Eccoti alcuni esempi degli otto step:

Una persona che odia il proprio lavoro –Approccio diretto

"Hey, non ho molto tempo per parlare, ma era importante che mi mettessi in contatto con te. Ascolta, sei una delle persone più finanziariamente intelligenti che conosco ed ho

sempre avuto molta ammirazione di te per quello. Quando mi hai detto che il tuo lavoro non ti piace veramente, eri serio o stavi sparando cazzate? (Ti dicono che erano seri)

“ Grande, penso di avere trovato un modo per creare una via d’uscita. Ho un CD che descrive quello di cui sto parlando molto meglio di quello che sono in grado di fare io. Se io ti do questo cd, tu lo ascolteresti? (Dicono di si)

“Quando pensi di poterlo ascoltare per certo?” (Ti dicono Martedì) “ Se ti chiamo Mercoledi mattina, lo avrai visionato di sicuro giusto?” (Dicono di si)

“Perfetto, ci sentiamo Mercoledì allora. Quali sono numero ed orario che preferisci io ti chiami?” (Ti daranno le informazioni)

“A posto. Allora ci sentiamo Mercoledi. Devo correre, grazie.”

Un buon amico – Approccio Indiretto

“Hey, non ho molto tempo per parlare, ma era molto importante mettermi in contatto con te. Hai un secondo? Grande. Ascolta, mi hai sempre dato massimo supporto in tutto e lo aprezzo veramente tanto. “

“ Ho iniziato una nuova attività e sono veramente nervoso. Prima di partire veramente ho bisogno di praticare con qualcuno di amichevole. Non ti dispiace se faccio un po’ di pratica con te?” (Diranno, ovvio!)

“Grande! Se io ti avessi dato un DVD che ti spiega tutte le informazioni in una maniera professionale tu lo avresti guardato? (Dicono di si)

“Dura circa quindici minuti. Quando pensi di poterlo guardare di sicuro? (Ti dicono Giovedì).

“ Allora se io ti chiamassi Venerdì mattina, tu lo avrai sicuramente visionato giusto? Fantastico, a che numero ed a quale ora preferisci essere chiamato? (Ti danno le informazioni)

“Grande, ci sentiamo allora. Devo correre, Grazie!”

Un approccio per il potenziale candidato freddo che è ha avuto successo nel venderti qualcosa – Approccio Diretto

“Adesso come adesso non è esattamente il momento per entrare nell’argomento e poi devo proprio andare, ma tu sei davvero una persona capace e capita proprio a fagiolo che io stia cercando persone capaci. Hai pensato di occuparti di ciò che fai per il resto della tua carriera?“ (Ti dicono di no)

“Bene. Ho qualcosa che potrebbe interessarti. Ma ora non è il momento di approfondirla, ma ho un DVD che te lo può spiegare nel dettaglio. Se io te lo do, tu lo guarderesti?” (Ti dicono di si) “ Quando pensi che lo potresti guardare con certezza. “ (Ti dicono Domenica)

“Ok allora se ti chiamo Lunedì lo avrai visionato con certezza? (Ti dicono di si) “ A posto, mi farò sentire Lunedi allora. A che numero ed a che ora preferisci che ti chiami? (Ti danno le informazioni)

“Ok, eccolo. Grazie mille per l’ottimo servizio che mi hai dato, ci sentiamo presto.”

Inizi a sentire come scorre liscio questo tipo di lavoro? Ovviamente ci sono molte variazioni in base ai diversi tipi di candidati potenziali, ma spero che questi esempi ti possano essere d’aiuto per capire come il tutto si compone.

Relativamente ai testi mostrati, è meglio che tu fai tuoi i concetti di base senza focalizzarti sulle esatte frasi. La vita non funziona in quella maniera. Ma se impari a far capire al tuo potenziale candidato che sei di fretta, ti complimenti con lui, poi lo inviti e poi gli fornisci uno strumento con, “Se io, tu lo…” e poi confermi il tutto con il processo descritto ed infine ti congedi dalla telefonata oppure completi l’invito, andrà tutto per il meglio.

Ricorda, quando stai selezionando le persone, non ci sono esperienze buone o cattive – ma solo tanto apprendimento. Durante il tuo viaggio per diventare un Professionista del Network Marketing, la cosa migliore puoi capitarti è di sviluppare le abilità per selezionare a richiesta in ogni situazione possibile. In questo modo non ti devi più preoccupare di essere fortunato. Quindi, pratica, pratica, pratica.

Capitolo Sei

Abilità #3- Presentare il Tuo Prodotto o la Tua Opportunità ai Tuoi Potenziali Candidati

Abbiamo parlato delle prime due abilità, quella di identificare chi sono i tuoi potenziali candidati e come invitarli a comprendere meglio il tuo prodotto o la tua opportunità. Come hai imparato, li inviterai a valutare uno strumento o a partecipare a qualche tipo di evento.

Se stanno valutando uno strumento per conto proprio e tu non sei lì in giro, non c'è nulla che tu debba fare. Fai seguito come da accordi per avere il loro feedback. Se sei fisicamente assieme a loro, ci sono alcune cose che devi comprendere, ed una delle più importanti è che TU non sei il problema!

Questo è stata veramente dura da accettare per me. Ai miei inizi, leggevo tutto quel che potevo, ascoltavo tutto il materiale possibile e partecipavo a tutte le sessioni di formazione e pratica che erano disponibili. Pensavo che la cosa migliore da fare era diventare un esperto su tutte le questioni ed aree che riguardavano la mia azienda cosicché se qualcuno mi avesse fatto qualche domanda, avrei avuto la risposta. Suona logico, giusto?

Ero solito sedermi accanto a qualcuno e dire, " PermettiMI di dirti tutto quello che c'è da sapere sui nostri prodotti. PermettiMI di illustrarti la nostra azienda. PermettiMI di mostrarti il nostro piano provvisionale. PermettiMI di raccontarti tutto su questo incredibile sistema. C'è un piccolo problema con questo tipo di approccio se vuoi costruire una struttura grande e di successo. Per me, il primo problema fu, non importa quanto imparavo, arrivavano sempre domande che se mi avessero messo in difficoltà, avrebbero trasformato la mia opportunità nella domanda maledetta.

Il secondo problema era, la maggior parte dei miei potenziali candidati sapevano che io non ero un esperto. Così quando mi presentai loro come una figura autorevole in materia, sapevano che non era vero. E questo li rendeva ancora più scettici.

Il terzo problema era, che anche se io stavo diventando un esperto, nella mia struttura gli altri distributori non necessariamente lo diventavano a loro volta, non avendo magari lo stesso desiderio o volontà di imparare. Come risultato, ero il tipo-a-cui-rivolgersi per ogni singola presentazione. Non c'è modo di costruire una struttura che si duplicherà con questo tipo di approccio, e senza la duplicazione, il Network Marketing è solo un lavoro.

Agli inizi, ecco cos'era per me il Network Marketing – un lavoro. Non avevo alcuna duplicazione perché avevo fatto di me il problema. Ma ero determinato ed iniziai ad osservare e prendere nota di come facevano le proprie presentazioni i distributori di maggior successo.

I professionisti non facevano mai in modo di diventare il problema. Oltre a ciò, non si presentavano mai come esperti. Agivano da consulenti con la funzione di mettere in

connessione i potenziali candidati con gli strumenti, gli eventi o altri distributori in maniera tale che potessero essere aiutati ad essere educati. Se il potenziale candidato chiedeva una cosa, li guidavano a trovare la risposta, non davano loro stessi la risposta direttamente. Ciò mi lasciò perplesso finché non capii la duplicazione. I professionisti sapevano che potevano ubriacare il potenziale candidato con la loro capacità e conoscenza, ma sapevano anche che una volta partito per lui ci sarebbe voluto parecchio tempo prima di riuscire, qualora ce l'avesse fatta, a fare la stessa cosa, quindi usavano un approccio più semplice.

E' stato proprio in quel periodo che ho sentito un concetto che da allora non mi ha mai più lasciato:

Nel Network Marketing non importa cosa funziona. Importa solamente ciò che si duplica.

Questa dovrebbe essere la linea guida, un principio imprescindibile per qualsiasi Professionista del Network Marketing.

I professionisti usano strumenti invece che utilizzare la loro saggezza. I professionisti utilizzano eventi dal vivo invece che le loro presentazioni. I professionisti utilizzano altri distributori per trasmettere i fatti invece che dare consigli direttamente. I professionisti non presentano se stessi come esperti; si limitano semplice ad invitare le persone a valutare a comprendere meglio ciò che essi hanno da offrire, sia esso un prodotto o un'opportunità e lasciano ad una terza parte in gioco il compito di provvedere al trasferimento delle informazioni. I professionisti fanno della passione, entusiasmo, eccitamento e la consapevolezza le loro priorità, poi invitano professionalmente e lasciano che sia la terza parte in gioco a fare il resto.

In aggiunta ad imparare come effettivamente presentare il tuo prodotto od opportunità durante i tuoi sforzi per il reclutamento, è anche importante imparare come presentare la tua opportunità ai gruppi di persone.

Ho sentito dire (e penso si vero), "La persona con l'evidenziatore fa più soldi". In altre parole, la persone in piedi in mezzo alla stanza che fa la presentazione, solitamente guadagna più della media. Quando iniziai avevo il terrore di parlare davanti alle persone, ma ero ambizioso, e siccome tutti mi dicevano che quella era un'abilità importante, ero determinato a prenderne possesso.

Ho iniziato imparando a dare una breve ma efficace testimonianza. Imparare a raccontare la mia storia è stato impagabile in termini di costruzione del mio business e lo è ancora oggi. La gente non è interessata a quando tu sai di questo business, ma sono interessati alla tua storia, a meno che tu non gli annoi alla morte con questa.

Ho lavorato alla mia storia per un po' e dopo averla modificata una volta o due ecco che cosa è uscito: " Ciao! Il mio nome è Eric Worre mi sono pensionato dalla mediocrità. A 23

anni ho cambiato 18 lavori ed ho iniziato a pensare che il mio futuro non sembrava così roseo. Ero in costante imbarazzo per la totale mancanza di risultati e stavo disperatamente cercando una strada per far qualcosa della mia vita. Nel Gennaio del 1988 fui introdotto al Network Marketing e ciò mi cambiò la vita. Invece di essere spaventato del futuro, adesso il suo pensiero mi eccita." (E poi li inserivo qualsiasi altra cosa in base al mio livello di successo)

Il tema della mia storia era, se io potevo farlo, chiunque poteva farlo. E funzionò. Lo usavo ogni volta. Ai meeting negli hotel, nei meeting nelle case,nelle telefonate a tre, nelle conference call – scegli tu.

Non importa quale sia il tuo background (contesto in cui sei cresciuto), puoi mettere assieme una storia personale coinvolgente. Ho scoperto che una storia che funziona ha quattro elementi:

1. Il tuo background
2. Le cose che non ti piacevano del tuo background
3. In quale modo il Network Marketing o la tua azienda ti hanno salvato
4. I tuoi risultati, o come vedi il tuo futuro

Prenditi un po' di tempo per mettere assieme la tua storia e raccontala ogni volta che puoi.

Il prossimo passo fu di decidere di essere capace di presentare l'opportunità aziendale. Nuovamente, il concetto di prendere esempio dalle persone di successo entrò in gioco. La persona di maggior successo nella mia azienda era molto forte ed efficace. In aggiunta faceva la stessa identica presentazione ogni volta, parola per parola. Così la registrai e successivamente la trascrissi a mano su un blocco degli appunti. Quando completai quello step, registrai me stesso nel fare quella presentazione. Lo faci parola per parola. La stessa storia, le stesse battute – ogni cosa era esattamente uguale alla sua presentazione.

Dopo che ebbe fatto, la riascoltai ed era terribile! La mia voce non aveva energia. Ero noioso. La odiavo. Così continuai a registrarla, ancora ed ancora ed ancora finchè fu accettabile. Alla fine ne uscì un'audiocassetta con la mia presentazione sopra, e presi ad ascoltarla ancora ed ancora infinite volte mentre ero in auto. Scommetto che ho ascoltato quella presentazione 500 volte, ed a quel punto l'avevo memorizzata. La conoscevo in un senso e nell'altro. Potevo iniziare da qualsiasi punto della presentazione e partire da li.

Non puoi capire il livello di sicurezza che tutto ciò mi infuse dentro. Passai dall'essere spaventato a fare una presentazione a cercare costantemente occasioni per farla! Facevo la presentazione in conferenza telefonica, ai meeting di casa, nelle chiamate a tre, ed in ogni altro posto che potevo trovare. Divenni un relatore fisso ai nostri eventi locali e continuai a crescere verso eventi sempre più grandi ed importanti, mi fu persino chiesto di parlare alle convention dell'azienda.

Per me, l'evoluzione di diventare un relatore passò attraverso diverse fasi:

1. Imparare la mia storia
2. Imparare la presentazione standard dell'opportunità
3. Imparare le diverse presentazioni di formazione

Un momento davvero fondamentale che mi consacrò come relatore accadde nel 1993. Avevo 29 anni ed iniziavo a farmi un nome nel Network Marketing. Stavo parlando con il CEO dell'azienda (Amministratore delegato) e con il distributore numero uno del tempo. Non ricordai esattamente come naque l'argomento, ma mi ricordo che dissi qualcosa che recita così al CEO, " Allora, lui (il distributore numero uno) potrà anche essere un miglior distributore rispetto a quello che sono io ora, ma posso fargli le scarpe a parole".

Era naturalmente inteso come scherzo, ma il CEO alzò il sopracciglio e disse, " Ok figliolo, ti dico io cosa faremo. Abbiamo la nostra grande convention in arrivo. Ci saranno oltre 14.000 persone. Darò ad entrambi lo stesso tempo e faremo una sfida privata. Sceglierò in sala alcuni giudici e faremo dare loro un voto su chi è andato meglio".

Wow! Adesso ero proprio preso all'amo. Non ero un mega leader. Ed al tempo non avevo una struttura ed una reputazione molto grandi come quelli del distributore numero uno del tempo. Così, feci l'unica cosa che potevo controllare. Iniziai a prepararmi come se ci fosse in gioco la mia vita. Scelsi un argomento. Scrissi il mio discorso e lo riscrissi, ancora ed ancora ed ancora una volta. Feci ricerche. Praticai. Registrai me stesso mentre facevo il discorso. Feci di tutto e di più.

Quando arrivò il giorno, ero agitato come mai prima nella mia intera vita. Parlare a 14.000 persone è come parlare ad un oceano. Ma la mia preparazione mi servì alla grande. Tenni bloccato il me stesso ventinovenne ed insicuro e relazionai.

Il risultato fu travolgente! La folla impazzì, letteralmente. Mi sentivo come intorpidito quando ho lasciato il palco mentre la folla stava ancora esultando, e sedetti la mentre il distributore numero uno faceva il suo discorso. Fece un ottimo lavoro, ma devo ammettere, che fu davvero splendido ricevere le congratulazioni del CEO per avere vinto quella nostra mini sfida. Fu senza ombra di dubbio un momento decisivo.

Quel discorso andò perso per lungo tempo, ma recentemente ne è stata trovata una copia. Se ti piacerebbe ascoltarlo puoi farlo andando a questo link:

www.networkmarketingpro.com/calltoaction

La mia voce suona piuttosto giovane, ma sono sempre io.

Per riassumere il set di abilità, ricorda queste importanti cose:

1. Quando stai cercando potenziali candidati, tu sei il messaggero –non il messaggio. Stai in disparte ed utilizza uno strumento che funga da terza parte in gioco (CD, DVD, CARTA STAMPATA, EVENTO, LINK WEB)
2. Impara a raccontare la tua storia in maniera tale che il potenziale candidato ne voglia sapere di più
3. Quando si tratta di presentare davanti ad un gruppo di persone, la preparazione è fondamentale. Quando sei preparato, è divertente.

Capitolo Sette

Abilità #4-
Eseguire il Follow-Up Con i Tuoi Potenziali Candidati

Dicono che la fortuna nel Network Marketing si trovi nel follow-up. Penso che sia vero, perché molte persone nel Network Marketing non fanno alcun follow-up, almeno non da professionisti. Devi comprendere alcuni concetti se vuoi padroneggiare questa abilità.

Concetto #1 – Follow-up è fare ciò che hai detto che avresti fatto.

Se dici che chiamerai ad uno specifico orario, allora fallo. La Professione del Network Marketing è piena di gente che si esalta un minuto e poi manca di azione il minuto successivo. Gestisci il tuo business attraverso un calendario, fisico o elettronico. Sii la persona che fa quello che dice che farà. Le persone rispettano queste cose. Ho venduto real estate l'anno prima di venire coinvolto nel Network Marketing. Mio padre ed il suo partner erano i proprietari dell'azienda. Un giorno ero in ufficio ed un signore di nome Chuck Aycock si presentò per l'appuntamento delle 10 AM con mio padre. Erano le 9.55 e mio padre non era ancora in ufficio. Salutai Chuck e gli dissi che mio padre era sicuramente in arrivo. Alle 10 in punto Chuck si alzò e mi disse, " Sono le 10 in punto e tuo padre non è ancora qua. Fammi chiamare da lui se vuole rifissare l'appuntamento."

Non potevo crederci. Si era fatto tutta la strada per arrivare in ufficio e 30 secondi dopo l'ora pianificata se ne voleva andare? Gli dissi, "Signor Aycock, sono certo che sarà qui a momenti, non è necessario che se ne vada."

E poi mi disse qualcosa che non mi scorderò mai. Disse, " Figliolo, o sei in anticipo o sei in ritardo. Lui è in ritardo ed il mio tempo è prezioso. Fammi chiamare se gli fa piacere rifissare l'appuntamento." E se ne andò.

Mio padre arrivò alle 10:10 AM aspettandosi di incontrare il Sig. Chuck Aycock. Gli dissi cos'era successo e lui ci rimase tanto quanto me. Mio padre non era il tipo che era sempe in ritardo o cose del genere. Quella particolare mattina era solo più easy con la sua tabella di marcia. Rifissò l'appuntamento e notai negli anni successivi che mio padre arrivava sempre in anticipo agli appuntamenti con il Sig. Aycock.

Qual è la lazione in questa storia? Per me, la lezione fu che le persone rispettano la gente che fa quello che dice di voler fare. Le persone rispettano altresì coloro che rispettano il

loro stesso tempo. Se dici che farei un follow up ad uno specifico momento, ora o data, fallo oppure rifissa l'appuntamento con largo anticipo.

Concetto #2 – L'unica ragione di fare una presentazione è di preparare la prossima presentazione

Quando partii concludevo ogni presentazione dicendo, " Che ne pensate?" Nessuno mi aveva detto che era una delle peggiori cose da fare. Sembrava una cosa molto naturale da fare, ma i risultati erano terribili.

Chiesi ad uno dei miei primi mentori un aiuto e lui mi disse, "Eric, l'unica ragione per fare una presentazione è di preparare la prossima presentazione".

Fu un fulmine a ciel sereno. Pensavo che la ragione per avere una presentazione era quella di far registrare le persone! Continuò spiegandomi che se finisci la tua presentazione preparando la prossima che farai, il potenziale candidato probabilmente si educherà all'opportunità e prenderà una decisione più informata.

Il goal nella mia mente cambiò dal "catturare" il potenziale candidato alla prima presentazione, al mantenere il processo vivo preparando la successiva presentazione di follow up, poi la successiva, e la successiva, e la successiva ancora finchè non prendevano una decisione. Quando feci questo piccolo miglioramento, i miei risultati incrementarono drasticamente.

Abbiamo parlato precedentemente su come invitare professionalmente il tuo potenziale candidato a valutare ciò che hai da offrire. Alla fine di quel processo, siamo passati attraverso diversi step per preparare la prossima presentazione, intendendo la tua chiamata di follow-up. Quello era il tuo prossimo appuntamento.

Quando fai la chiamata, gli chiederai se hanno visionato il materiale, ed è molto importante che tu non mostri il tuo disappunto qualora loro non lo abbiano visionato. Sembra uno scherzo, ma la maggior parte delle persone aggrediscono il loro potenziale candidato con " Pesavo che avessi detto che avresti avuto modo di guardarlo al 100%!" Ovviamente ciò non è d'aiuto nella costruzione di quel buon rapporto su cui stiamo lavorando.

La migliore risposta da dare è, " Ok allora. Capisco che la vita possa essere impegnativa a volte. Quando pensi che lo potrai fare di sicuro, sicuro?" Adesso potresti pensare che dire " di sicuro, sicuro" sia un po' troppo, ma ho usato questa frase da decenni in queste situazioni di follow up, e lo faccio perché funziona. Ad ogni modo, usa ogni tipo di lingua che tu conosci per painificare la prossima volta e percorri gli stessi step per avere il suo impegno. Una volta che ce l'hai, incluse data ed ora della prossima chiamata (la prossima presentazione), allora riaggancia e chiamalo quando gli hai detto che lo avresti fatto.

Se li chiami all'ora stabilita e loro non hanno ancora visionato il materiale, limitati solamente a ripetere il processo finchè non lo faranno. Ricorda, loro si stanno prendendo un appuntamento e tu da professionista, facendo il follow up come gli hai detto che avresti fatto.

Se chiami il tuo potenziale candidato e ti dice di si, ossia che hanno visionato il materiale, ciò che farai è porgli alcune domande intelligenti. Primo, non gli chiederai “ Che ne pensi?”. Questa domanda è un aperto invito per la parte critica della mente del tuo potenziale candidato a cercare obiezioni per sembrare intelligente.

La miglior domanda di follow up che uso da sempre è, “Che cosa ti è piaciuto di più?” Questa domanda ti porta immediatamente in un direzione positiva e ti darà dei segnali sul loro livello di interesse. Se ti dicono, “il prodotto”, allora la tua prossima spiegazione sarà incentrata sul prodotto. Se ti dicono “ la libertà finanziaria” allora la tua prossima spiegazione sarà più incentrata sull’opportunità.

Un’altra domanda pazzesca è, “Su una scala da 1 a 10, con uno uguale a zero interesse e dieci sono pronto a partire in questo istante, dove ti trovi tu ora?” Con questa domanda, tutto sopra l’uno va BENE. Ti sta dicendo che hanno un qualche interesse. La maggior parte delle volte riceverai un cinque o sei. Non importa il numero che ti verrà detto, tutto ciò che devi fare è chiedere loro che cosa puoi fare per aiutarli a salire al numero successivo. Solitamente la risposta seguirà le linee guida di ciò che loro risponderanno, “Che cosa ti è piaciuto di più?”

Se la risposta è molto positiva ed il numero è piuttosto elevato, puoi andare direttamente alla chiusura (arriveremo a quella parte nella prossima sezione). Se non è un ovvio semaforo verde, allora ti programmi la prossima presentazione.

Potrebbero voler provare il prodotto, quindi tu puoi aiutarli a farlo, pianificando nel contempo la prossima data per il follow up- l’orario della chiamata e fatti dare un feedback sull’esperienza (la prossima spiegazione). Magari vogliono capire meglio il piano provvisionale, a quel punto fissi un appuntamento dove trovarsi ed approfondire assieme (la prossima presentazione) . Magari vogliono parlare con la loro moglie e fissare data e ora per il prossimo follow up (prossima presentazione). Qualsiasi cosa sia, non devi mai terminare una presentazione, senza fissarne una prossima. Mai! Se lo fai, è finita.

Quello era ciò che mi capitava all’inizio. Mostravo l’opportunità a qualcuno. Quando l’avevano fatto gli dicevo, “ Allora che ne pensi?” Di solito biascicavano qualcosa del tipo, “Ti farò sapere” oppure, “Ti richiamo”, oppure, “Devo pensarci ancora un po’” o cose del genere. E poof, erano spariti. Poi, quando provavo a richiamarli percepivo di dargli fastidio. Era una sensazione molto sconveniente.

Da quando sono passato a non finire mai una presentazione prima di fissare la prossima, tutto è cambiato in meglio per me. Ero diventato un professionista. Ero in controllo. Il potenziale candidato aveva più rispetto per me e per l’opportunità in se. Tutto ciò è stato possibile per questo piccolo cambio della mia impostazione mentale. (mindset)

Concetto #3 – Ci vogliono una media da quattro a sei "presentazioni" perché la persona media si registri

Quando le persone non capiscono che l'unico scopo di ogni presentazione è preparare alla prossima presentazione, mettono troppa pressione sia sui potenziali candidati sia su se stessi. Nella cultura del Network Marketing " alcuni faranno, altri non faranno e allora? Passiamo al prossimo…" la gente martella sulla persona un sola volta, e se la persona non si registra al primo colpo, passano oltre e non fanno alcun follow up. In molti casi fanno il passo successivo, ossia con questo atteggiamento danneggiano la relazione con il potenziale candidato.

I Professionisti comprendono che ci vuole una media da quattro a sei presentazioni per coinvolgere un potenziale candidato. Il loro goal è educazione e comprensione. E' dura educare qualcuno in una sola presentazione. Così li portano di presentazione in presentazione, sapendo che prima o poi essi cederanno. Attraverso questo processo, costruiscono un forte rapporto con il potenziale candidato. Rafforzano l'amicizia. Ciò aiuta a costruire la fiducia, e le persone apprezzano il poter lavorare con altre persone che gli vanno a genio.

Da quattro a sei presentazioni è una media, il che significa che per ogni persona che si registra alla prima presentazione ve né una che si registrerà alla decima presentazione. Non ti è concesso sapere prima. Alcuni dei migliori Networker sono stati potenziali candidati per anni prima di prendere finalmente la decisione di far parte di questa opportunità.

Mantieni il tuo senso di urgenza - ma sii paziente.

Concetto #4 – Condensa le presentazioni per risultati migliori

I finti approcciano un potenziale candidato una sola volta e poi passano oltre. Gli amatori approcciano un potenziale candidato attraverso diverse presentazioni nel corso del tempo. I professionisti condensano quelle presentazioni nel più breve tempo possibile.

Le persone sono indaffarate. Sono continuamente distratte dalla vita. Quando approcci qualcuno per mostrargli qualcosa di nuovo, è importante che mantieni il loro interesse; il miglior modo di fare ciò è di impilare le presentazioni più ravvicinate possibile l'una all'altra.

Se vai lentamente, potresti partire facendo vedere loro un video. Poi alcune settimane dopo, falle partecipare ad una teleconferenza. Poi dopo un mese, falle partecipare ad un webinar. Poi dopo un altro mese invitale ad una telefonata a tre con te ed un altro distributore. Questo approccio così lento, può essere difficoltoso perché tra una presentazione e l'altra vengono distratti dalla vita. Potrebbe essere che ogni volta ti sembri di dover ricominciare tutto daccapo.

Come alternativa, se gli fai dare un'occhiata ad un video, li fai partecipare ad una teleconferenza, poi gli fai provare il prodotto, poi li porti in un webinar, poi a partecipare ad una chiamata a tre, poi li fai venire ad un meeting dal vivo (o qualsiasi combinazione di presentazioni che usi nella tua azienda), e lo fai tutto in una settimana gli dai davvero la possibilità come tutto questo può cambiare la loro vita.

Domande ed Obiezioni

Ad ogni step del processo di selezione, incontrerai domande ed obiezioni. Ciò è naturale. La maggior parte delle volte, il tuo potenziale candidato le farà emergere solamente per sembrare intelligente. Non vogliono sembrare troppo facili e quindi continuano a tirar fuori obiezioni per sentirsi meglio. Come tu rispondi è estremamente importante. Se agisci sulla difensiva, pianti il seme del dubbio nelle loro menti. Se agisci con aggressività, li fai scappare.

Ricorda, il nostro obiettivo è educare e comprendere. Non è avere ragione in una discussione. Il nostro compito è aiutare le persone cieche a vedere. Quando qualcuno solleva domande negative o se ti fanno un'obiezione, tutto ciò che stanno realmente facendo è aiutarti ad identificare uno dei loro punti ciechi. E' di grande aiuto conoscere quali sono questi, in maniera tale che tu possa assistere il potenziale candidato nella loro eliminazione.

Ti darò delle tattiche specifiche affinchè tu possa superare le obiezioni, ma le cose che voglio tu ricordi e su cui tu spenda più tempo sono i concetti. Le tattiche vanno e vengono. I concetti sono senza tempo.

Ho scoperto che le obiezioni ricadono all'interno di una di due categorie.
La prima sono le convinzioni limitanti dei potenziali candidati sulle loro stesse capacità. Non sono sicuri di poter raggiungere il successo.
La seconda è una consapevolezza molto limitata sul Network Marketing. Non sono sicuri che il Network Marketing li aiuterà a raggiungere i loro obiettivi.

Per entrambe le categorie, uno dei concetti migliori è l'empatia –come ti relazioni con le persone. Ed il miglior modo di relazionarsi alle persone è di fargli capire che voi siete come loro. Hai gli stessi dubbi, le stesse domande, le stesse paure, e tu le hai superate. Credici o no, la tua storia (e le storie di altre persone) faranno molto di più nel superare le obiezioni, di qualsiasi altra cosa.

C'è una vecchia tattica chiamata "Percepito/Sentito/Trovato" . Funziona con il concetto di empatia. Quando un potenziale candidato offre un'obiezione, tu rispondi con, "So come ti senti, mi sono sentito alla stessa maniera. Ma ecco cos'ho scoperto". Puoi usare quella frase praticamente alla lettera e con grande successo. Puoi anche modificarla in base alla tua storia ed al tuo potenziale candidato.

Quando Un Potenziale Candidato Ha Una Fiducia limitata Nelle Proprie Capacità

Le obiezioni più comuni in questa categoria sono:

"Non ho i soldi necessari", "Non ho tempo", "Non fa per me", "Non sono un venditore", "Non conosco abbastanza persone", oppure "Sono troppo giovane/vecchio/non ho abbastanza esperienza".

Alcune persone ti insegnano approcci sfarzosi dove tu sembri l'intelligentone ed il potenziale candidato lo stupido.

“Sei senza soldi?” Paghi la bolletta della pay-tv? Hai un cellulare? Vai mai fuori a cena? Hai un sacco di soldi! Ma dai, sveglia!”

Oppure,

“ Non hai tempo? Per quanto tempo ancora vuoi vivere questa realtà nella tua vita? Devi cambiare tu se vuoi che la tua vita cambi!”

Come ti fa sentire leggere queste righe? Come ti sentiresti se qualcuno lo dicesse a te? Abbastanza male, giusto? L’approccio migliore è invece di relazionarsi alla persona e raccontargli la tua storia.

Quando una persona mi dice, “ Adesso non ho proprio soldi”, io gli rispondo, “ Ho avuto lo stesso indentico problema. Non avevo abbastanza soldi per pagare le mie bollette, figurati avviare un nuovo business. Ma quando ci ho pensato, ho realizzato che se non avevo abbastanza soldi per pagare le mie bollette a quel punto, come avrei mai potuto cambiare la situazione in futuro? Ero stanco di avere arretrati. Ero stanco di faticare continuamente. Volevo di più dalla mia vita. Sai quindi che cosa ho fatto? Ho trovato un modo, ed è stata la miglior decisione che io abbia mai preso. Permettimi di chiederti una cosa… se hai davvero sentito che questa fosse una possibilità per te di prendere controllo del tuo futuro finanziario, pensi che riusciresti a trovare un modo di renderlo possibile?”

Nove volte su dieci concorderanno con te che, sul fatto che troveranno un modo. Di nuovo, dimenticati le parole esatte e focalizzati sui concetti. Gli ho detto che ero esattamente come erano loro, con la stessa obiezione. Gli ho raccontato la mia sofferenza. E gli ho detto che ho trovato un modo per risolverla. Il risultato di tutto ciò è che abbiamo legato. Ci siamo relazionati l’uno con l’altro. Siamo sulla stessa barca, con le stesse speranze e gli stessi sogni.

E se anche non avessi una storia personale che si può paragonare alla loro, gli racconterei comunque un'altra mia storia personale. Ci sono una marea di storie nella tua azienda che si possono collegare a praticamente ogni situazione. Così quando un potenziale candidato ti fa la sua obiezione, tu puoi dire,” Capisco cosa stai dicendo. Ho un amico che ha vissuto le stesse cose, lascia che ti racconti la loro storia”.

Riesci a vedere che quel tipo di approccio funzionerebbe con tutte le obiezioni basate sui limiti che uno è convinto di avere in se o nella propria vita? Il concetto è semplice, è provato, ed il risultato è spettacolare.

Quando Le Persone Hanno Convinzioni Limitanti Sul Network Marketing

In questa categoria sono inclusi:

“E’ un Multi Level?”
“Ma questa è una di quelle cose?”
“E’ uno schema piramidale?”
“Non sono interessato al Multi Level Marketing”
“Non voglio dare fastidio a tutti i miei amici”, e,
“Quanto guadagni?”

Partiamo con quella che instilla la paura nei cuori della maggior parte delle persone nella nostra professione –"E' un Multi Level?" o varianti come, "Ma questa è una di quelle cose?" oppure, "E' uno schema piramidale?", oppure " Non sono interessato al Multi Level Marketing".

Alcuni partono per la tangente quando sentono queste domande. Dicono cose del tipo, "Schema piramidale? Come ogni azienda del Mondo intendi? Come il governo? Intendi come QUELLI li?"

Invece di impazzire con queste risposte al potenziale candidato, è essenziale comprendere da dove arriva questa domanda. La mia esperienza ha dimostrato che queste persone conoscono qualcuno che ha aderito a qualche Network senza successo o magari lo hanno fatto loro stessi (di solito hanno comprato un biglietto della lotteria virtuale come ho descritto in precedenza e naturalmente non li ha ripagati). Questo scenario rappresenta abbondantemente oltre il 90% delle persone che fanno questo tipo di domande. Il resto ha sentito di opportunità simili a questa e sono a ragione scettici sulla promessa di diventare ricchi in fretta.

Se pongono questo tipo di domande con una certa dose di emozione, ho la certezza che a qualche punto della loro vita ne hanno fatto parte, così gli dico, "Aspetta un minuto. Hai un tuo storico. Che è successo? Hai già fatto parte del Network Marketing tempo addietro?" E poi lasciagli raccontare la loro storia. Li fa aprire. Abbassa le loro difese. E da a te la possibilità di fare loro delle domande sull'esperienza vissuta.

Eccoti un tipico esempio: Sto eseguendo la mia procedura di invito, quando il potenziale candidato dice, "Aspetta un secondo. Ma è un Multi Level?" E lo dicono pure con una certa emotività. Io replico, "Oh, hai uno storico. Hai già provato a farlo ad un certo punto della tua vita? Che è successo?"

E loro, "Mi sono iscritto ad un'azienda alcuni anni fa, ho comprato un po' di prodotti ed ho perso i soldi". Io ribatto, "Quale pensi che sia la ragione che non ti ha permesso di avere successo?"

E loro, "Be, un mio amico mi ha convinto. Non avevo molto tempo e pensavo che molte più persone si sarebbero registrate al volo, ma non è andata così. Immagino che per questa ragione poi ho perso interesse." Io rispondo, "Pensi di avergli dato sufficiente attenzione?".

E loro, "Non, non proprio". Io rispondo, "Pensi che il problema fosse il Network Marketing? Oppure pensi che il tuo impegno di tempo non sia stato sufficiente?" E loro, "Probabilmente era proprio la tempistica".

Riesci a vedere la dinamica? Ho avuto migliaia di conversazioni come questa e sono tutte un po' diverse l'una dall'altra, ma se poni qualche domanda e ti dimostri amichevole durante questo processo, hai una forte possibilità di dare una mano al tuo interlocutore nel liberarsi del suo punto cieco e dare un'occhiata a ciò che hai da offrire.

In aggiunta, puoi relazionarti con loro dicendogli che all'inizio avevi la stessa obiezione, dicendogli come l'hai superata. Se qualcuno utilizza la parola "piramide" con me, dico sempre, " Oh no, gli schemi piramidali sono illegali, ed io non mi farei mai coinvolgere da qualcosa d'illegale!".

Per le persone che fanno domande senza alcuna emotività, solitamente rispondo con, “Si, si tratta di Network Marketing. Tu sai qualcosa sull’argomento?” Vedi che sto ancora facendo domande e poi aspetto le risposte? Da quelle domande, faccio ulteriori domande, ed attraverso questo processo riesco a raggiungere il mio obiettivo di educare e far comprendere.

“Non voglio dare fastidio ai miei amici” è leggermente diversa. Ancora, mi relaziono con loro raccontandogli la mia storia o la storia di qualcun altro. A poi pongo domande del tipo, “Che cosa ti fa pensare che daresti fastidio ai tuoi amici?” oppure, “Se tu credessi davvero nel prodotto non lo faresti sapere ai tuoi amici?” e, “Se ti mostrassi come condividiamo questo prodotto con gli altri, senza la percezione o l’esperienza di una vendita, potrebbe esserti d’aiuto?”.

L’ultimo di questa categoria è, “Quando STAI guadagnando?” Se stai già guadagnando, questa è un super domanda. Se non guadagni nulla, la tua risposta dipende da quanto tu fai parte del business. Se sei appena partito, gli puoi dire che sei appena partito. Se stai bazzicando il business da un po’ ma non stai ancora facendo sti gran soldi, gli puoi dire che lo stai facendo part-time e che sei davvero elettrizzato quando pensi al tuo futuro. Puoi anche dirgli che sei elettrizzato di far parte di quest’azienda perché le cose non sarebbero cambiate se TU non avessi deciso di fare qualcosa per cambiarle.

L’altro modo di rispondere è quello di raccontargli la tua storia e poi raccontargli la storie di persone che conosci che stanno già guadagnando dei bei soldi. Puoi anche suggerire una chiamata a tre con queste persone in maniera tale che lui si possa sentire più a suo agio relativamente all’opportunità.

Tutto ciò richiede tanta pratica, ma se fai tuoi i concetti, ti renderai conto che diventa facile. E l’altra cosa che ti dovrebbe incoraggiare è che per il resto della tua carriera le obiezioni saranno solamente composte da questo gruppo appena visto. Non c’è nulla di nuovo qua. Tutto ciò che ho messo nella mia lista è tutto quello che c’è. Ricorda il nostro obiettivo è educare e far comprendere. Questa è una parte del processo che rende quell’obiettivo una realtà.

Capitolo Otto

Abilità #5-
Aiutare i Tuoi Potenziali Candidati a Diventare Clienti o Distributori

Quest'abilità è il risultato naturale dell'esecuzione professionale della procedura di follow-up. Man mano che ti muovi di presentazione in presentazione, il nostro obiettivo di educare e far comprendere verrà raggiunto. Ma ciò non significa che il potenziale candidato in autonomia ti chiederà come s'inserisce un ordine o come s'inizia l'attività. Il tuo lavoro è quello di guidarli nel prendere la loro decisione.

La chiave del successo in questa specifica area della trattativa è una combinazione tra avere il giusto atteggiamento e fare le giuste domande. Per giusto atteggiamento intendo il modo con il quale ti muovi. Le tue parole e le tue azioni aiuteranno il potenziale candidato a sentirsi più sicuro sul registrarsi e cogliere la tua opportunità, oppure pianteranno il seme del dubbio.

Ai miei inizi, il mio atteggiamento era terribile. Cercavo in ogni maniera di "catturare" le persone invece che perseguire il molto più nobile obiettivo di educazione e comprensione, ed il potenziale candidato poteva percepire le mie intenzioni. Ero estremamente attaccato al risultato. Possiamo anche dire che ero bisognoso del risultato. Ogni volta, innescavo questo meccanismo, lo volevo veramente, veramente tanto. E di nuovo, il potenziale candidato poteva percepire il mio attaccamento emotivo e solitamente ciò li faceva scappare.

Grazie alla mancanza di risultati e senza nemmeno rendermene conto, iniziai a dare per scontato che le persone non sarebbero state interessate. E quell'assunto inizio lentamente a sedimentare in tutto, cosa che condusse al prevedibile risultato che i potenziali candidati non partivano.

La maggior parte delle volte non ero sufficientemente preparato. Non avevo i moduli, il materiale per lo start up o qualsiasi altra cosa necessaria. Pensa un po' all'impatto di un atteggiamento del genere, nel subconscio del mio potenziale candidato! Sembrava che tutto proiettasse una mancanza di vera fiducia in ciò che facevo oltre ad una totale mancanza di professionalità.

Invece di fare domande e poi ascoltare attentamente le risposte, parlavo, parlavo, parlavo ad oltranza. Ero più focalizzato sul risultare interessante piuttosto che essere interessato. Ai potenziali candidati tutto ciò non piace. A nessuno piace.

Quindi, ancora seguii il mio schema modellato su ciò che facevano i professionisti. Osservai che cosa facevano le persone migliori a chiudere ed iniziai a copiarli. Intervistai i

migliori dell’azienda per capire che cosa facevano di diverso. E piano piano, iniziai a vedere le mancanze nel mio approccio.

In primis, imparai che i professionisti sono emotivamente distaccati dal risultato. In altre parole il loro obiettivo è educare e far comprendere mentre aiutano un potenziale candidato a prendere una decisione che avrebbe un impatto positivo sulla loro vita. Sono l’opposto dei bisognosi. Non stanno cercando di “catturare” qualcuno. Stanno in tutta onestà, cercando di aiutare qualcuno.

Secondo, sono estremamente sicuri del risultato del loro approccio. Si aspettano che la persona si registri perché credono in maniera molto forte che quell’opportunità avrà un impatto altamente positivo nella vita del potenziale candidato. Sono solidi come la roccia. Alcuni di loro restano onestamente scioccati quando una persona decide di non partire.

Terzo, è stato davvero interessante apprendere che essi promuovono se stessi tanto quanto promuovono il prodotto o l’opportunità. Quel che intendo è che, aiutano il potenziale candicato a prendere la suo decisione dicendo, “Tu mi convinci” Quando promuovono se stessi non dicono cose del tipo, “Farò di tutto per aiutarti”. Dicono cose più come, “Abbiamo un prodotto ed un’opportunità fantastici, ma voglio portarla ai massimi livelli e lo faremo assieme”. Una frase così conferisce alle persone la tranquillità di non dove farsi carico di imparare tutto da soli.

Quarto, sono sempre preparati. Sempre. Hanno sempre tutto il necessario per far partire una persona al volo.

E quinto, fanno domande, dopo domande, dopo domande e sono dei grandi ascoltatori. Si comportano come dei consulenti che vogliono aiutare una persona con i suoi problemi. Il migliori consulenti del mondo devono fare una serie di domande prima di poter offrire una soluzione. I Professionisti del Network Marketing utilizzano le domande come il loro strumento più potente.

Come puoi immaginare, mi ci è voluto del tempo per fare il punto della situazione di tutte queste cose e pensa che tutto questo è solo metà della battaglia. Una cosa è avere le informazioni ed un'altra cosa è metterle in pratica. Non avevo il talento dei professionisti, ma potevo imitare ciò che facevano, così ho iniziato a comportarmi come loro.

Iniziai a recitare quello emotivamente distaccato (Non ero proprio all’inizio); Ho iniziato a recitare quello che dava per assodato che le persone si sarebbero registrate (Non ero proprio all’inizio); Iniziai a dire alle persone, “e tu mi convinci!” (anche se all’inizio pensavo che quella frase non fosse di così grande beneficio); Ero sempre preparato; Iniziai a fare un sacco di domande, focalizzandomi sull’essere interessato piuttosto che interessante.

E con il passare del tempo, recitavo sempre meno, e ci credevo sempre di più. Può succedere lo stesso anche a te.

Parliamo di domande. Se tu fossi un consulente ed il tuo lavoro fosse di capire se un’opportunità potrebbe essere adatta al tuo cliente oppure no, che tipo di domande faresti? Faresti domande giusto?

Lavorando per aiutare un potenziale candidato a prendere una decisione positiva sulla tua opportunità, farai la stessa cosa. Ma invece di chiedere, “Che cosa ne pensi?” – che non porta da nessuna parte –impara a porre le domande che portano in una direzione positiva.

“Ti sembra sensato?”

“Che cosa ti è piaciuto di più di quello che hai appena visto?”

“Abbastanza elettrizzante vero?”

“Riesci a capire come tutto ciò potrebbe essere un’opportunità per te?”

Di tutti questi esempi, quello che utilizzo di più è, “Che cosa ti è piaciuto di più?” La risposta a quella domanda è praticamente sempre positiva e ti suggerisce immediatamente qual è l’area della tua opportunità alla quale sono maggiormente interessati.

Poi mi piace dire, “Lascia che ti faccia una domanda. Su una scala da 1 a 10, con uno che significa che hai zero interesse e 10 che sei pronto a partire in questo istante, dove sei?” Ti forniranno un numero. E solitamente in base al numero dato è sempre abbastanza ovvio che hanno bisogno di qualche informazione in più prima di poter decidere oppure stanno già pensando di farlo da subito.

Se percepisci che hanno bisogno di maggiori informazioni, limitati a guidarli fino alla prossima presentazione che li potrà aiutare maggiormente. Ma se capisci che sono pronti a partire, allora chiedi loro una serie fatta di quattro domande. Questa “Chiusura a Quattro Domande” ha prodotto risultati solidi e continuativi nel corso della mia carriera. Se la impari e la utilizzi, resterai meravigliato di quante persone puoi aiutare.

Domanda #1: “In base a ciò che hai appena visto, se tu dovessi partire con questa azienda dedicandogli un impegno part-time, quanto dovresti approssimativamente guadagnare per far si che ne valga la pena investirci il tuo tempo?” Invece di fare questa domanda, la maggior parte dei Networkers chiede cose del tipo, “Ti piacerebbe guadagnare €10.000 al mese?” Non farlo! Invece di prescrivergli che cosa pensi loro vorrebbero, limitati a chiedergli che cosa dovrebbe avere la tua opportunità per far si che ne valga la pena per loro investirci del tempo ed aspetta la loro risposta.

Domanda #2: “Quante ore la settimana potresti approssimativamente impegnarti a dedicare per sviluppare quel tipo di guadagno?” Adesso devono accedere al loro calendario mentale per vedere quanto tempo vorrebbero investire per prendere una somma di quel tipo.

Domanda #3: “Quanti mesi lavoreresti quelle ore per sviluppare quel tipo di guadagno?” Questa domanda li fa pensare al loro livello d’impegno se vogliono gli introiti indicati nella domanda #1.

Domanda #4: “Se ti mostrassi come tu puoi sviluppare un introito di (la loro risposta alla domanda #1) al mese, lavorando (la loro risposta alla domanda #2) ore la settimana per un periodo di (la loro risposta alla domanda #3) mesi, saresti pronto a partire?” La maggior parte delle volte ricevi una risposta positiva a questa domanda. E quando le

persone ti dicono, “Certo, mostrami come”, puoi mostrare loro il tuo piano provvigionale e schematizzare un programma sensato attraverso il quale raggiungeranno i loro obiettivi.

In rare occasioni capita che le persone ti forniscano cifre non realistiche. Potrebbero dirti che vogliono guadagnare €10.000 al mese lavorando due ore la settimana per un mese. Non capita spesso, ma capita. Se incontri questa situazione, ti muovi come un consulente e dici, “Mi spiace, ma le tue aspettative sono davvero troppo elevate. Puoi fare €10.000 al mese ma richiederà più ore e più mesi di quelli per cui ti vuoi impegnare. Se vuoi considerare di cambiare le tue attese, possiamo parlarne.”

Se non ricevi una risposta positiva alle tue quattro domande, non c’è problema. Significa solamente che il potenziale candidato ha bisogno di ricevere altre presentazioni prima che sia pronto. Fissa la prossima e ripeti il processo quando l’hai fatto. Questa abilità richiede pratica. Ma è un’abilità che ti renderà servizio per il resto della tua carriera. Se sei stanco di avere troppe persone che ci pensano e non abbastanza che passano all’azione, questo può aiutarti.

Capitolo Nove

Abilità #6-
Aiutare il Tuo Nuovo Distributore a Partire Con il Piede Giusto

Nel Network Marketing, le persone investono parecchi sforzi, tempo e denaro per registrare nuove persone, per poi sperperare quell'investimento lasciando che il nuovo distributore capisca tutto da solo. I professionisti non si comportano così. I professionisti fissano le loro aspettative, aiutano a raggiungere risultati più velocemente, e poi continuano a guidare il nuovo distributore attraverso molte fasi della nostra professione.

Sono stato così fortunato da avere un mentore all'inizio, Michael Nelson, che era veramente abile nel guidare i nuovi distributori. Michael non era nella mia upline, ma era certamente il leader nella mia città. In aggiunta, aveva un sacco di esperienza nella nostra professione. Così, ascoltai quel che mi diceva, osservai quel che faceva e gli chiesti tonnellate di domande.

In quel periodo, aveva un piccolo ufficio vicino casa mia, ed io gli giravo sempre attorno cercando di imparare qualcosa. Michael era un selezionatore di grande successo. Portava continuamente nuove persone nel business. A me non andava alla stessa maniera. Le poche persone che avevo reclutato non facevano nulla.

Mentre osservavo Michael, notai che ogni volta che registrava un nuovo distributore, fissava quella che lui chiamava "Il Colloquio del Piano di Battaglia". Decisi di copiare ciò che faceva. Quindi la volta successiva che sedette con un nuovo distributore mi sedetti dietro di lui, abbastanza vicino da prendere nota della loro conversazione. Lo feci diverse volte, e mi sorprese scoprire che ogni singola volta, eseguiva lo stesso medesimo colloquio. Pensai che se potevo imparare il processo di quel colloquio, allora avrei avuto una possibilità di fare i suoi risultati.

Il Colloquio del Piano di Battaglia – Parte Uno

Convalidava la loro decisione di diventare dei distributori. Diceva cose come, " Congratulazioni per avere preso questa decisione. Sono orgoglioso di te e del fatto che hai deciso di prendere in mano la tua vita. Da questo momento in poi, cambieranno le cose per te e per la tua famiglia". Ogni volta ci impiegava meno di due minuti, ma alla fine della loro conversazione, ogni sorta di dubbio che potevano mai avere avuto sul diventare distributore o meno era scomparso. Si sentivano da Dio".

Il Colloquio del Piano di Battaglia – Parte Due

Aveva creato le loro aspettative. Sapeva che la maggior parte delle persone entravano nel nostro business con aspettative non realistiche, per questo diceva sempre le stesse tre cose:

"Se avrai successo in questo business, sarai tu a costruire quel successo, non io. E, se fallirai in questo business, sarai stato tu ad aver costruito quel fallimento, non io. Tu sarai la differenza tra successo e fallimento. Sono qui a guidarti ad ogni passo del percorso, ma non lo posso fare per te. Sono qui a lavorare con te, ma non per te."

Wow, questo era un modo talmente radicale e così diverso dalle conversazioni che ero solito avere quando mi partiva una persona! Dicevo cose del tipo," Mi pagano per quello che tu produci, quindi essenzialmente lavoro per te!"

Bè, che tipo di aspettative pensi che un discorso simile possa FISSARE nella mente del nuovo distributore? Dicevo anche," NOI, costruiremo un business assieme. LORO devono costruire un business, io posso essere una risorsa, ma non posso farlo al posto loro.

L'altra cosa che diceva era, "Il mio lavoro è aiutarti ad essere indipendente da me il più velocemente possibile. Concordi che questo è un ottimo obiettivo?"

E di nuovo, tutto questo è davvero un cambio radicale, ma aveva senso. Fino a quel momento, avevo un gruppo che era estremamente dipendente da me. Facevano qualcosa solo quando li spingevo. Ma Michael aveva invece un gruppo che produceva da solo senza il suo aiuto costante. Aveva duplicazione e libertà. I no. Questo modo di lavorare impostava la relazione, cosicché Michael sarebbe stato l'insegnante per il suo gruppo, non lo schiavo. Gli avrebbe potuto mostrare le abilità e da quel punto in poi loro avrebbero potuto costruire indipendentemente.

La terza cosa che diceva era, "Ci saranno sicuramente alti e bassi man mano che costruisci il tuo business. Ci saranno tempi buoni e tempi cattivi. Saprò che sarai in uno di quelli cattivi quando smetterai di chiamarmi, quando non ti presenterai ai meetings, quando non parteciperai alle conferenze telefoniche, se inizierò a sentire scuse – quel tipo di cose. Quando ti capita quello, e capita a tutti, che cosa vuoi che faccia? Vuoi che ti lasci da solo, oppure preferisci che sia persistente nel ricordarti il perché hai preso quella decisione quando sei partito?"

Questo era geniale perché tutti avranno periodi di dubbi personali. Gli faceva sapere che è naturale ed allo stesso tempo, impostava la relazione, in questo modo di metteva nella posizione giusta per capovolgere quello stato d'animo quando sarebbe successo.

Ciò che Michael fece con questi tre concetti era davvero così diverso rispetto a me che promettevo il mondo intero, era la differenza tra notte e giorno. Con il mio approccio, il distributore si sarebbe rilassato in attesa che io producessi risultati. E se per caso fossi stato troppo impegnato o non di aiuto per qualsiasi ragione, sarebbe diventata la scusa più facile sul perché le cose non hanno funzionato. Con l'approccio di Michael, le sue persone diventavano indipendenti molto velocemente. Di volta in volta consigliava come un coach, ma non avrebbe mai permesso al suo gruppo di incolparlo come una scusa per la mancanza di risultati. Mentre i miei distributori arrancavano, i suoi prosperavano.

Il Colloquio del Piano di Battaglia – Parte Tre

Michael vagliava i punti di una check-list del distributore in fase d'avvio dell'attività, cosa che gli garantiva una miglior possibilità di successo. Il piano esatto sarebbe stato diverso per ogni azienda, ma il concetto di fondo era di fare tutto il possibile per produrre risultati velocemente.

Ecco che cosa potresti includere nella tua check-list d'avvio attività:

1. Assicurati che il tuo nuovo distributore sia fornito dei prodotti appropriati. Praticamente tutte le aziende hanno dei prodotti che possono essere utilizzati dal distributore, quindi assicurati che la tua nuova persona faccia questo. In base all'azienda potrebbe essere richiesto un impegno mensile. E' fondamentale che le persone sviluppino un attaccamento emotivo al prodotto, e questo può accadere solamente se lo utilizzano e si avvantaggiano dei benefici. In aggiunta, molte aziende hanno prodotti che possono essere usati come campioni e come dimostrativi. In quel caso, il nuovo distributore deve esserne fornito con una adeguata prima fornitura, in maniera tale da essere appropriatamente preparato.
2. Assicurati che il tuo nuovo distributore è organizzato con gli strumenti e supporti necessari. Abbiamo parlato dell'importanza degli strumenti come terza parte in gioco nella costruzione di una struttura grande e di successo nel business del Network Marketing. Il tuo nuovo distributore deve essere preparato ad aiutare i propri potenziali candidati con gli strumenti che li porteranno in maniera professionale attraverso il processo della presentazione.
3. Assicurati che il tuo nuovo distributore si connetta on-line. Mostragli come si trovano le cose sul sito web dell'azienda, dove si tengono gli eventi imminenti, quando vengono condotte le chiamate in conferenza o i webinars, ecc. Ricordati, il tuo goal è di aiutarli a diventare indipendenti il più velocemente possibile. Questo è un passo importante nel rendere quell'obiettivo una realtà.
4. Assicurati che il tuo nuovo distributore abbia una comprensione di base del piano provvigionale. Non hanno bisogno di saperlo nel dettaglio all'inizio, ma dovrebbero sapere e capire almeno i punti chiave e che cosa succede finanziariamente appena muovono i primi passi attraverso i primi livelli di carriera.
5. Assicurati che il tuo nuovo distributore abbia piena comprensione di qual è la maniera giusta di fare un invito dei propri potenziali candidati a comprendere di più su ciò che ha essi da offrire. Gli puoi risparmiare di uscire nel mondo a consumarsi di parole con risultati più o meno nulli, semplicemente dandogli una rapida carrellata di come e perché il processo di invito fatto in maniera professionale funziona.

Colloquio del Piano di Battaglia – Parte Quattro

Michael aiutava il nuovo distributore a creare un piano di battaglia per poter salire nei primi livelli di carriera e lo sfidava a farlo velocemente. Egli aveva capito, aiutando me a capire, che si trattava di una gara ad indurre la persona a produrre risultati velocemente. Se ricevevano rapide conferme, avrebbero continuato. Al contrario, se non avessero avuto riscontri positivi, avrebbero avuto una tendenza a sparire nel nulla.

Ogni azienda però è diversa, quindi anche questo piano di battaglia conseguentemente sarà diverso. Ma pensa solo alle semplici azioni che puoi incoraggiare le persone a fare nelle prime settimane di attività, al fine di ottenere i migliori risultati possibili.

Come possono fare a fare il primo cliente?

Come possono fare a fare il loro primo distributore?

Puoi incoraggiarli a partecipare al primo evento aziendale?

Che cosa puoi fare per aiutarli a guadagnare il loro primo assegno delle provvigioni?

Il successo, nel Network Marketing, per me non è stato reale fino a quando ho guadagnato il mio primo assegno. Quando è arrivato, per me è cambiato tutto. Ho iniziato a sognare veramente la possibilità di creare una vita migliore per me e per la mia famiglia. Aiutare la nuova persona ad avere uno start up veloce è vitale.

Colloquio del Piano di Battaglia – Parte Cinque

Michael terminava sempre dando alcuni compiti specifici. Una cosa che ho sicuramente imparato è che i nuovi distributori vanno pazzi per le direttive e rispondono incredibilmente bene ai semplici compiti loro assegnati. Michael terminava sempre quegli incontri dando loro quei compiti, assieme ad una scadenza che avrebbero dovuto rispettare. Diceva al suo nuovo distributore di tornare da lui ad una data specifica. E' esattamente come il processo di presentazione ai potenziali candidati. Devi passare di presentazione in presentazione, ma non termina quando diventano distributori. I professionisti continuano passando di presentazione in presentazione, da compito e compito.

Il motivo di tutto questo è far si che il nuovo distributore vada "al di sopra della linea". Quando qualcuno parte, esiste sempre una linea tra successo e fallimento. Da un lato della linea, è molto più facile mollare che andare avanti. Sull'altro lato della linea, è più facile andare avanti che mollare.

Cos'è che può aiutare una persona ad andare dalla parte giusta?

- Registrare il loro primo cliente
- Registrare il loro primo distributore
- Ricevere il loro primo assegno provvigionale
- Partecipare ad un grande evento aziendale
- Farsi nuovi amici all'interno dell'organizzazione
- Dichiarare i propri intenti al mondo
- Venire promossi ad un nuovo livello
- Venire premiati per qualche tipo di successo

Esitono centinaia di altre cose che possono contribuire al far stare una persona dalla parte giusta. In qualità di sponsor, il tuo lavoro è di aiutarli a salire sopra quella linea e RESTARE sopra quella linea. E la linea non scompare mai veramente. E' sempre la, e tu da leader, devi essere costantemente consapevole di dove si trovano emotivamente le tue persone. In questo modo puoi continuare ad incoraggiarli a non mollare mai i loro sogni.

Capitolo Dieci

Abilità #7-
Promuovere gli Eventi

Nel Network Marketing, le riunioni fanno soldi. E' proprio così semplice. Certo, la tecnologia può aiutarci a connetterci con le persone in maniera che stanno diventando sempre più efficaci, ma non c'è nulla che può rimpiazzare l'interazione faccia-a-faccia.

Incontrare le persone una ad una, in piccoli gruppi, sia agli eventi locali che ai grandi eventi, avrà un impatto enorme sul successo a lungo termine di ogni organizzazione di Network Marketing. Ma c'è una particolare tipo di evento che è particolarmente potente, si tratta dell'evento "destinazione". Può trattarsi di un evento organizzando dall'azienda o anche organizzando dai leader della tua upline, ma un evento "destinazione" è quello dove la maggioranza dei partecipanti viaggiano verso una città diversa dalla loro, dormono in hotel, e partecipano ad una conferenza o convention.

Alcuni possono sostenere che nel mondo delle nuove tecnologie l'evento destinazione è morto, e che le persone non viaggerebbero per cose del genere. Tutto quello che posso dirti, è che quelle persone non sono sicuramente tra quelli che guadagnano di più nella nostra professione.
Se studi cosa fanno le persone di successo per costruire le loro strutture di Network Marketing, scoprirai che praticamente ognuno di loro utilizza eventi destinazione come pietra di sostegno nella costruzione del proprio business.

Esiste qualcosa di magico nell'allontanarsi dalle proprie fatiche quotidiane, focalizzandosi completamente sui tuoi sogni. L'immersione totale anche se è solo per il fine settimana è sempre una cosa molto BUONA. Puoi usarla per ri-focalizzarti e re-impegnarti sul tuo futuro e raccogliere le forze necessarie per tornare a casa e fare ciò che è necessario per mandare avanti il tuo business.

Prendi forza dalle presentazioni che ascolti durante l'evento. Alcune volte una persona dice la cosa giusta nel momento giusto della tua vita, e te la cambia per sempre. Oltre venti anni fa ero ad una convention dove un tipo di nome Johnny Daniel disse, "Puoi definire la grandezza di un uomo, dalla grandezza del problema che lo atterra". Quella dichiarazione mi entrò direttamente nel cuore e mi ha aiutato sin da allora. Quando mi capita di sentirmi triste o depresso, qualcosa dentro me dice, "E' questa la grandezza di Eric?". Rispondo, "No", mi rialzo e vado avanti nuovamente.

Ho avuto centinaia di momenti come quello nel corso degli anni agli eventi destinazione. Ho smesso di incolpare gli eventi. Ad un evento ho deciso di diventare un professionista. Ad un evento ho realizzato che nessuno può fermarmi. Ad un evento ho deciso che avrei raggiunto il top. Infatti, se penso a ritroso, non riesco pensare ad un singolo evento significativo nella mia intera carriera nel Network Marketing, che non sia successo ad un evento. Sono proprio così potenti. Oltre a prendere forza grazie ai relatori, ricevi altresì

grandi conferme sulla tua decisione di far parte di questo business. E' un concetto chiamato "riprova sociale", ed è molto importante. Da esseri umani, siamo assemblati per cercare le prove dei nostri stessi pensieri ed esperienze, attraverso fonti esterne. All'evento destinazione, vedi una marea di altre persone che hanno preso la tua stessa decisione, e credi che quello ti fa sentire bene. Inoltre ti rendi conto come alcuni di loro hanno superato le proprie paure e sono saliti ai maggiori livelli nella tua azienda. Inizia a pensare, "Se loro ce la fanno, forse posso farcela anch'io".

Inoltre vi è anche un po' di pressione positiva legata alla possibilità di distinguersi. La maggior parte degli eventi destinazione include le premiazioni –chi ha vinto il contest, chi ha fatto livelli, chi si è guadagnato lo scettro dei maggiori guadagni o il parlare dal palco.

Quando sono andato al mio primo evento ed ho visto tutte le persone che camminavano sul palco, ho avuto un pensiero: "La prossima volta, camminerò su quel palco". Era davvero d'ispirazione che così tante persone erano riuscite a raggiungere ciò che io non ero ancora riuscito a fare. Mi fece pensare che ce la posso fare e mi fece lavorare ad un piano per renderlo possibile. In aggiunta all'essere ispirato, non ho voluto essere presente al prossimo evento senza qualche miglioramento nel mio business. Quella positiva pressione a volermi distinguere, mi aiutò a fronteggiare le mie paure e mi permise di farcela.

Nella norma, agli eventi destinazione si percepisce molto il senso di fare parte di una community. Quando si parla di Network Marketing viviamo tutti in un mondo pieno di gente ignorante. Talvolta può essere scoraggiante. Ma quando andiamo ad un grande evento, all'improvviso veniamo circondati da persone che la pensano come NOI. Hanno credenze simili, speranze, sogni, aspirazioni ed un atteggiamento positivo. Passare del tempo con queste fantastiche persone può letteralmente ricaricarci così da avere la forza di dare la prossima spinta.

Una volta che comprendi quando sono importanti gli eventi destinazione per il successo del tuo business, devi imparare come promuoverli con successo alla tua struttura. E' davvero molto semplice: Più persone del tuo gruppo partecipano agli eventi, più soldi potrai fare nella nostra professione. I top leader sanno esattamente quante persone hanno partecipato all'evento e si assicurano di far crescere quel numero ad ogni nuovo evento.

Pensaci. Prendi due distributori ognuno dei quali ha un gruppo di 100 persone. Il distributore A fa degli eventi una sua priorità, facendo in modo che tutti partecipino ad ogni grande evento destinazione. Il Distributore B NON si preoccupa degli eventi, quindi solo una piccola fetta del suo team ne prende parte. Quale gruppo avrà più successo? Non c'è gara.

Il primo passo che promuove la cultura della partecipazione agli eventi destinazione è di impegnarsi personalmente e più di ogni altro, a parteciparvi aiutando altri a prendere la stessa decisione. Ciò significa che devi essere un leader che fa, dando l'esempio e che quindi non manca mai ad un evento destinazione.

Quando ero agli albori di questa professione, non sapevo come avrei fatto a farlo. Non avevo ne soldi ne tempo; avevo gli stessi ostacoli di tutti. Ma al mio primo evento mi capitò una cosa che cambio per sempre tutto quanto. Raccimolai abbastanza soldi per arrivare la e fu un'esperienza epica: Il palco, le luci, la gente, le storie – è stato fantastico.

Durante una delle sessioni, dovetti uscire per andare in bagno e quando tornai indietro all'ingresso di questa enorme sala convegni, mi resi conto di essere in piedi a fianco di uno dei top leader dell'azienda! Era come stare in piedi a fianco di una celebrità. Aveva raggiunto ciò che voleva raggiungere ed anche di più. Me ne stavo la pensando a qualcosa d' intelligente da dire. Finalmente, semplicemente mi presentai e chiesi, “Qual è il segreto?”.

Oggi, so che non esiste un segreto e lui mi avrebbe potuto dire la stessa cosa, ma invece ebbe un po' di compassione per me e mi diede una importantissima lezione che mi sta servendo ancora oggi. Disse, “Eric, la vedi questa stanza? Contiene circa 2000 persone. Facciamo questi eventi circa tre volte l'anno. Eccoti il segreto. Al prossimo evento, la metà di queste persone non torneranno, ma l'altra metà che lo farà guadagnerà circa il doppio della media di tutti gli altri nella stanza. Il tuo compito è di essere tra quelle 1000 persone che torneranno. E non finisce li. All'evento successivo, metà di quei 1000 non tornerà, ma i 500 che torneranno guadagneranno circa quattro volte in più della media delle persone nella stanza. E questo continua di evento in evento. Se continui a tornare, finirai con il trovarti ad essere una delle persone più pagate nella stanza e magari potrebbe anche succedere che tu sia il relatore sul palco.”

Dissi, “Tutto qua?” e lui ribatté, “Eric, naturalmente tra un evento e l'altro devi continuare a lavorare alle tue abilità, ma nella mia esperienza se batti le persone nel tempo in termini di presenze ai grandi eventi arrivi al top.” Fu piuttosto semplice per me capire il concetto. Lo ringrazia e su due piedi presi una decisione, non mancare mai ad un grande evento aziendale.

Non era facile. Alcune volte il solo comprare il biglietto era problematico. Ne ho fatto una priorità ed ho trovato il modo di comprarli. Talvolta chi teneva i bambini era un problema. Ho cercato babysitter senza sosta finchè ho finalmente trovato qualcuno di cui mi potessi fidare. A volte faticai e non poco su come arrivare ad un evento. Invece di prendere un bel volo diretto, mi toccava prendere voli con uno, due o tre cambi. Invece di volare, a volte dovetti guidare, persino stiparmi in qualche veicolo con un gruppo di persone per poterci arrivare. Ci furono volte quando noleggiai un pullman iniziando a reclutare persone della mia zona per dividere la corsa. Il punto è, ne feci una priorità ed arrivai sempre all'evento-senza scuse.

Per quanto riguarda la stanza, oggi dormo in una suite, ma non è sempre stato così. All'inizio dividevo la stanza con più persone possibile. Invece del servizio in camera andavamo all'alimentari di zona a prendere il cibo per prepararci piatti poco costosi. Ed il minibar era off-limits.

Il punto è, il consiglio che ricevetti tanti anni fa, FUNZIONO'. Siccome ero ambizioso ed affamato, trovai un modo di superare le persone che erano meno focalizzate di me e, proprio come quel top leader mi disse, il mio introito continuò a crescere ad ogni evento.

Oltre a quello, successe un'altra strana cosa. Iniziai a sentirmi diverso da tutti gli altri. Iniziai a sentirmi con “Iron Man” (Uomo d'acciaio). Iniziavo ad essere orgoglioso del fatto che ero ancora li, in piedi, mentre altre persone avevano perso fiducia. Quindi se sei più fedele all'impegno di partecipare agli eventi, quel definitivamente-importante-impegno che ti sei preso, ti ripagherà molto bene.

Una volta che sei pienamente focalizzato, il passo successivo è di far crescere il numero di persone del tuo team che vi parteciperà assieme a te. La maggior parte delle persone annuncia il prossimo grande evento al proprio team, poi si rilassa, sperando che le persone si registrino. I professionisti conoscono molto bene la differenza tra essere un “annunciatore” ed essere un “promotore”.

I promotori fanno si che l’evento sia una priorità per il loro team. Sono instancabili con questo messaggio. Raccontano storie che possano ispirare le persone a passare all’azione. Non danno nulla per scontato e non si fermano fino a che le persone non si sono registrate. Dipingono una figura nella mente delle persone di quanto fantastico sarà l’evento ed i benefici di parteciparvi. Una cosa che ho imparato molto tempo fa è stato di non credere alle scuse di qualcuno, almeno all’inizio. Non riesco nemmeno a dirti quante persone hanno iniziato a darmi le ragioni per le quali non avrebbero potuto partecipare il prossimo evento destinazione, per scoprire infine che si trattava solamente di scuse, e che non era vero.

Il problema con gli amatori è che credono subito alla prima storia e li finisce tutto. Una persona gli dice, “Non posso assentarmi dal lavoro”, oppure “Non me lo posso permettere”, oppure, “Non posso permettermi la babysitter”, oppure “Chi si prenderà cura del mio cane?” oppure, “Ho una festa di compleanno nel week end”. E l’amatore dice, “Oh bene, sarà quel che sarà. Spero tu possa farcela per la prossima volta.”

Il Professionista ha un mindset completamente diverso. Quando ascoltano un’obiezione, non credono immediatamente a quella storia perché sanno che probabilmente non è vera –o almeno non vera del tutto. Invece si danno da fare affinchè quella persona comprenda il significato e l’importanza di partecipare ad un evento. Dopodiché fanno un branstorming con loro per trovare una soluzione al loro problema iniziale relativo alla partecipazione. Non hai idea a quante persone ho parlato che avevano già deciso che non avrebbero partecipato al prossimo evento, e poi in pochi minuti, hanno cambiato idea e si sono registrati. La lezione qui è di raccontare la tua storia. Non credere alla loro.

Pensa a questa abilità come se tu fossi un’azienda scambiata su Piazza Affari ed il tuo valore fosse direttamente collegato a quante persone tu porti ad ogni evento destinazione. Se quello fosse il caso, tu faresti in modo che fosse una tua priorità averne un numero sempre crescente ad ogni prossimo evento, non trovi? Potresti partire con te e basta al primo evento, ma il goal deve essere di portare alcune persone con te al prossimo evento, e di far crescere quel numero al prossimo, ed al prossimo, ed al prossimo. Non esiste il proiettile d’argento nel Network Marketing, ma quest’abilità è la cosa che ci si avvicina di più.

Capitolo Undici

Se Ne Vale La Pena, Ci Vuole Tempo

Se una persona inizia un business tradizionale, ci si aspetta che tocchino il punto di pareggio entro qualcuno dei primi anni di attività, e possibilmente che si possa ripagare l'investimento iniziale entro i primi cinque. Ma quando una persona avvia la sua attività nel Business del Network Marketing, si aspettano di avere un ritorno dei loro soldi il primo mese, magari traendone un profitto nel secondo mese, e diventare ricchi il terzo mese. E quando ciò non accade incolpano il Network Marketing!

E' come se le persone non volessero che le leggi del mondo del business non si applichino al Network Marketing. CERTO, abbiamo un modo migliore, ma non vendiamo fagioli magici qua. Ogni cosa che abbia una valore richiede tempo per poter essere sviluppata.

Ho imparato una lezione molto presto nella mia carriera nel Network Marketing: Di volta in volta nella tua vita, il tuo introito può subire dei balzi di fortuna. Potresti essere nel posto giusto al momento giusto. Ma se non cresci rapidamente come persona a quel nuovo e più elevato livello, il tuo introito finirà per tornare al livello di chi sei veramente. Alla fine, ti trovi a guadagnare ciò che sei.

Quanta gente conosci che hanno fatto il colpaccio e poi hanno perso tutto? Ho imparato questa lezione nel modo più duro nei miei primi mesi nel Multi Level Marketing. Era il 1988, mi ero iscritto ad un'azienda che aveva un pacchetto iniziale da $5000; lo sponsor percepiva tra i $1200 ed i $2400, in base al livello. Anche se sono felice che la maggior parte di quei sistemi con i pacchetti super costosi sono praticamente spariti, al tempo una persona poteva farci dei bei soldi in tempi brevi.

Nel mio primo mese con quell'azienda ho guadagnato circa $7400! Se ricordi la mi strategia era di chiamare rapidamente i contatti di mio papà prima che venisse in mente a lui di chiamarli. Ero al settimo cielo. Nel mio secondo mese guadagnai $12.000. Incredibile. Ma poi la realtà iniziò a farsi sentire veramente. Non ero una persona da $12.000 al mese. Non avevo lavorato sulle mie abilità. Non stavo sviluppando me stesso. Stavo semplicemente cavalcando l'onda. Il mio terzo mese ricevetti un assegno da $1098,60. Guardare quell'assegno fu come guardare me stesso nello specchio. Mi stava mostrando chi ero. Era una brutta sensazione.

La mia reazione immediata fu di piantare tutto, incolpando tutto e tutti per il mio misero assegno. Ma poi realizzai che per guadagnare di più, dovevo diventare di più. Avevo bisogno di lavorare sulle mie abilità, così da non dovermi appoggiare alla fortuna, o al tempismo o al posizionamento.

Potresti avere sentito le frasi, “Puoi diventare ricco velocemente”, oppure”Non devi lavorare”, oppure “Il prodotto si vende da solo”, o qualsiasi altra comunicazione gonfiata e ben infiocchettata. Ma devi assolutamente abbandonare quelle aspettative false ed irrealistiche ed andare a lavorare su te stesso.

La Formula 1/3/5/7

C’è una formula che ho visto funzionare nella nostra professione. La chiamo la formula 1/3/5/7. In linea generale, ti servirà circa un anno per diventare competente e trarre un vero profitto dal Network Marketing. Conoscerai le fondamenta, avrai coperto le spese, ed imparerai. Impiegherai circa tre anni di continuo impegno part-time per poi poterti dedicare a tempo pieno a quest’attività. Impiegherai circa cinque anni di impegno costante per essere una persona con un introito annuo a sei cifre o più. Ed impiegherai circa sette anni di impegno costante per diventare un esperto.

Ciò non significa che non puoi fare di più nel breve termine. Molti lo fanno. Significa semplicemente che se vuoi fare quel tipo di soldi, devi ad un certo punto diventare un esperto.

Quando ci pensi su, sette anni non sono così male, specialmente quando una buona parte di essi sono part-time. Saresti di sette anni più vecchio comunque. In quel periodo potresti anche diventare un esperto invece che farti trasportare.

Come Imparare

Una volta che ti prendi l’impegno di focalizzarti sulle tue abilità, la prima cosa da fare subito dopo è trovare il modo migliore di imparare. Una delle migliori cose che mi sono mai capitate è realizzare che non esistono le belle o le brutte esperienze, ma solo esperienze di apprendimento. Questa fu una scoperta enorme. In altre parole, lascia perdere il risultato e focalizzati su cosa puoi imparare da ogni esperienza. Questo mi ha sollevato da così tanta pressione che non potevo crederci. Invece di andare sempre in cerca di grandi esperienze, ho iniziato a prestare attenzione a quante esperienze potevo avere, perché più ne facevo, più imparavo.

Un altro attributo di chi fa i guadagni top nell’attività di Network Marketing è che sono quello che io amo chiamare “studente attivo”. Come professionisti, loro stanno sempre imparando qualcosa, stanno sempre crescendo, stanno sempre cercando di migliorare.

Lou Holtz lo disse meglio di tutti, “A questo mondo o stai crescendo o stai morendo, quindi mettiti in moto e cresci”.

Penso che ciò sia vero. Non smettere mai di imparare.

Riproduci i Comportamenti di Successo

Cerca di evitare di voler re-inventare la ruota quando inizi a muoverti in questa professione. Il lavoro duro è già stato fatto. Non importa con quale azienda stai operando, è facile trovare qualcuno di gran successo. Non importa se sta cercando clienti, potenziali candidati, se sta invitando, presentando, facendo un follow-up, chiudendo una trattativa, sta facendo partire delle persone, mettendo assieme un evento o qualsiasi altre abilità, ci

sono persone nella tua azienda in questo preciso istante, che le hanno già imparate. Ed a differenza di altre professioni, le persone di successo della tua azienda non vedono l'ora di condividere i loro segreti! Tutto ciò che devi fare è riprodurre il loro comportamento e potrai iniziare a goderti i loro risultati.

Studia

Io ho iniziato con gli audio programmi. Nel 1988 qualcuno mi diede una copia piratata di un intervento di Jim Rohn alla Shaklee Company. Era chiamato, "Il Seme ed il Seminatore", e sconvolse il mio mondo. Scommetto che avrò sentito quella audiocassetta nella mia auto qualcosa come 500 volte. Da li feci delle ricerche su Jim Rohn e comprai il suo programma audio "Sfida al successo". Il Sig. Rohn mi diede speranza, ma più di quello, m'infuse una direzione per il mio continuo sviluppo personale. Quell'audio programma lanciò il mio viaggio nello sviluppo personale.

Attraverso gli anni, continuai con dozzine di diversi audio programmi, tutti incredibilmente d'aiuto nel mantenere la mia mente al posto giusto. C'è qualcosa di magico attorno all'audio. Bisbiglia nel tuo orecchio, facendoti ricordare i tuoi sogni, il tuo potenziale e come fare ad arrivarci. In aggiunta è ripetitivo. Probabilmente non leggerai un libro più e più volte, ma ascolterai un audio programma ancora ed ancora, specialmente se ti intrattiene. E sembra che ogni volta sia diverso –e lo è, perché TU sei diverso.

Jim Rohn mi insegnò anche ad essere un lettore.Non importa che cosa stai provando ad imparare, c'è qualcuno che ha dedicato la sua intera vita a quell'argomento e te lo sta offrendo per pochi spicci. Assecondali ed accetta l'offerta.

Nella nostra società deficitaria di attenzione focalizzata sull'elettronica, poche persone danno l'impressione di leggere libri. Non è vero per i leader. Chiedi ai distributori che guadagnano di più se sono dei lettori. Più importante, chiedi loro che cosa stanno leggendo. Non ero un grande lettore prima di diventare un Professionista del Network Marketing. Ma dal 1988, ho letto una media di quattro libri al mese. Quei libri hanno plasmato la mia vita e la mia carriera al meglio. Prenditi l'impegno di leggere solo 10 pagine al giorno e potrai leggere un libro da 300 pagine in un mese. Questo è un fantastico inizio.

Video

I video sono un'altra grande risorsa per imparare. A volte mi piace guardare un programma di formazione invece che limitarmi ad ascoltarlo. E' una delle ragioni per le quali mi sono deciso ad usare dei video come parte principale del mio sito NetworkMarketingPro.com . Ho scoperto che se creo un breve video con informazioni interessanti ogni giorno, le persone ricevono un valore aggiunto incredibile. Se vuoi dare un'occhiata a qualche centinaio di video accomodati pure http://networkmarketingpro.com E' gratis.

Online

Internet ha cambiato il modo in cui cerchiamo e raccogliamo informazioni. Puoi avvantaggiarti di tutorial on line, guardare video, partecipare a webinars on line, o persino guardare aventi live in streaming.

Eventi

Il miglior modo che io conosca per interiorizzare delle informazioni che ti possono cambiare la vita è partecipare ad un evento dal vivo. Come ti ho già detto, i miei momento più decisivi sono successi agli eventi. Da un lato, ci sono sempre ottime informazioni per la persona che ascolta. Dall'altro, quando elimini tutte le altre distrazioni dalla tua vita e ti focalizzi sull'ascolto, come fai ad un evento, hai la possibilità di sentire veramente. Entrambi i lati vanno bene.

Fai Attenzione alle Distrazioni

Con tutte le scelte che hai a disposizione relativamente a ciò che vuoi che ti modelli, oggi più di sempre, fai molta attenzione a ciò che fai entrare nella tua mente. Persone da ogni dove proveranno a distrarti con l'ultima scoperta e potrà essere molto stuzzicante saltare al volo su quelle opportunità. Dovresti focalizzarti su un campo di abilità molto stretto: Trovare potenziali candidati, invitare, presentare, eseguire il follow-up, chiudere, far partire le persone e promuovere gli eventi. Accertati di essere in grado di avere pieno controllo di quelle qualità prima di aggiungere altro alla tua lista "cose da fare".

Agisci

Praticamente tutta la parte di apprendimento nel Network Marketing è insita nel fare. Se vuoi parlare come si parla alle persone al telefono, allora parla a più persone al telefono. Se vuoi sapere come si fa una presentazione domestica, allora fai più presentazioni domestiche. Ne verrai a certamente a capo. Ciò non significa che non dovresti continuare a cercare nuove informazioni e conoscenze sulle abilità indispensabili per fare Network Marketing, ma significa senza ombra di dubbio che non dovresti aspettare di avere la conoscenza completa di tutto prima di passare all'azione.

Una delle ragioni per la quale le persone non agiscono è che temono faranno una figuraccia. Se vuoi avere successo nel Network Marketing devi imparare a mettere da parte quella paura. Ecco il perché: E' molto difficile apparire bravi ed imparare nello stesso momento. Invece di temere come appari mentre stai imparando e crescendo, temi il fatto di vivere una vita ad una frazione del tuo pieno potenziale.

Permettimi di trasferirti un concetto che mi è servito per oltre 20 anni nell'area dello sviluppo delle mie abilità. All'inizio degli anni novanta, io ed un amico stavano cercando un prodotto interessante per il Network Marketing. Abbiamo girato il paese ed incontrato un sacco di persone interessanti. Il nostro viaggio ci condusse ad un organizzazione in Michigan chiamata Hight Scope Education Reserch Foundation (Fondazione sulla ricerca di un'educazione dallo scopo più elevato). Avevano un modo molto avanti e comprovato per insegnare ai bambini ad imparare in maniera più efficiente. Hight Scope ha molte componenti, ma quella che mi colpì allora e che uso ancora oggi è, "plan-do-review" (pianifica-fai-commenta). Ecco come l'azienda spiega il processo: "Nel processo pianifica-fai-commenta, i bimbi fanno dei piani, li condividono e riflettono su quello che hanno fatto. Facendo questo, i bambini imparano a prendere l'iniziativa, risolvere i problemi, lavorare con altre persone e raggiungere i propri obiettivi – il loro gioco diventa più proficuo e focalizzato. Facendo del pianifica-fai-commenta parte integrante della routine della classe, imparerai come promuovere l'apprendimento e questo lo costruisci sugli interessi dei bimbi e la loro motivazione intrinseca".

Mentre ascoltavo quello che stavano dicendo su come lo usavano come strumento di insegnamento per i bambini, quello che mi frullava in testa era come avrei potuto utilizzarlo per me e per le persone nella mia struttura. Anche se le cose non proseguirono nel trasformare il prodotto della High Scope in un Network Marketing, gli sarò sempre grato per avere aiutato me e centinaia di migliaia di persone in giro per il mondo, nella costruzione di un business migliore grazie a questo concetto.

Ecco come io lo utilizzo e lo insegno da 20 anni:

Scegli un'abilità che vuoi sviluppare.

1. *Fai un PIANO*
2. *METTILO in pratica*
3. *COMMENTA i tuoi risultati per vedere se la prossima volta lo puoi fare meglio*

La maggior parte delle persone non ha un piano, si limitano ad uscire e fare. Ed una parte ancora più grande delle persone non COMMENTA mai i propri risultati analizzando dove possono incrementarli. Riesci capire come tutto questo si interconnette con non ci sono belle esperienze o brutte esperienze, ma solo esperienze di apprendimento?

1. Fai un PIANO
2. METTILO in pratica
3. COMMENTA i tuoi risultati, buoni o cattivi, per vedere dove la prossima volta puoi andare a migliorare.
4. Fai un PIANO migliore
5. METTILO in pratica
6. COMMENTA i tuoi risultati, buoni o cattivi per vedere dove la prossima volta puoi andare a migliorare
7. Non smettere mai di applicare il pianifica-fai-commenta e probabilmente diventerai un esperto attraverso il prova e sbaglia.

Questo piccolo "segreto" sull'apprendimento nel Network Marketing è uno dei più potenti che ho mai condiviso. E' diventato parte del mio DNA. Spero che anche a te accada lo stesso.

Insegnare

Ti sorprenderebbe sapere che l'insegnamento è una delle migliori maniere di imparare? E' vero. Se vuoi davvero essere un maestro in qualcosa, insegnalo agli altri. L'insegnamento scava un solco nella tua mente come niente altro riesce a fare.

Chi pensi che tragga i maggiori benefici dai video quotidiani che vengono postati su NetworkMarketingPro.com? Io! Devo pensarci, prepararlo e presentare il messaggio ogni giorno, quindi tutto questo mi aiuta a rimanere vigile e dare sempre il massimo. La lezione per ognuno di voi dovrebbe essere di trovare qualcuno a cui insegnare, anche se hai una sola persona nel tuo team. Inizia da li e mentre il tuo gruppo cresce, cerca nuove opportunità per insegnare. Tu ne avrai i maggiori benefici.

Le tue frequentazioni

Questa è stata un'altra lezione molto importante di Jim Rohn. Mi insegnò la Legge dell'Associazione, che dice che tu diventerai la media delle cinque persone con le quali passi maggiormente il tuo tempo. Pensi come la pensano loro, agisci come agiscono loro, parli come parlano loro, e guadagni quello che guadagnano loro. Lascia che ti dica una cosa. Questa legge è reale. Non la puoi combattere.

Nel corso della mia carriera, ho fatto tre cose in termini delle mie frequentazioni.

Primo, mi sono staccato dalle persone che erano tossiche per la mia vita. Questa non è una decisione facile, ma è una decisione fondamentale. Alcune persone ti tirano giù in maniera permanente.

Secondo, ho limitato la mia frequentazione con persone negative o persone che non mi stavano aiutando a crescere in direzione dei miei sogni. Ho imparato a passare sempre meno tempo con quelle persone e sempre più tempo con coloro che hanno un influsso positivo su di me.

E terzo, ho lavorato molto sull'espandere le mie frequentazioni con persone che possano aiutarmi a diventare una persona ed un professionista migliore. Se provi ad imparare a diventare un Professionista del Network Marketing, non ha senso secondo te trovare un modo per passare più tempo con coloro che posseggono già quelle abilità che tu vuoi imparare?

Se adesso pensare alle cinque persone di cui ti circondi maggiormente ti stressa un pochino, eccoti un piccolo suggerimento: Ogni circa cinque mesi, una delle tue cinque persone cambia. Traslocano, iniziano un nuovo lavoro, una nuova relazione amorosa, o ne terminano una –succederà qualcosa. Il segreto è, quanto ciò accade, scegli in maniera molto saggia chi prenderà il loro posto. Alla maggioranza delle persone questa cosa non passa nemmeno per l'anticamera del cervello. Lasciando che la prossima persona casualmente colmi quel posto vuoto. Questo è un grande errrore. Trova qualcuno che ti spronerà. Trova qualcuno che possa ispirarti.

Spero che questi suggerimenti sul processo di apprendimento nel diventare un professionista ti siano stati d'aiuto. E' bello sognare in grande, ma devi anche essere paziente. Se ne vale la pena, ci vuole tempo. Continua a sviluppare le tue abilità. Diventa uno studente permanente. Quelle abilità ti creeranno un posto, per il resto della tua vita.

C'è un altro concetto che però devi capire. Ho analizzato chi fa più soldi nel Network Marketing. Li ho intervistati e siamo diventati amici. Sai che cos'hanno tutti in comune? Lavorano SODO. Non capirmi male, hanno uno stile di vita fantastico ed amano ciò che fanno, ma si ammazzano di lavoro. Se vuoi un grande successo nel Network Marketing, devi fare lo stesso.

Il Network Marketing non si basa sulla fortuna, il tempismo, il posizionamento o la registrazione della persona magica che ti renderà ricco. La libertà è possibile, ma non è gratis. Richiederà un duro lavoro ed il rimanere focalizzati mentre il mondo proverà a distrarti.Ci vorrà tanto duro lavoro per apprendere le abilità che ti servono affinché il tuo successo perduri a lungo nel tempo. Dovrai lavorare sodo per diventare il leader che eri destinato a diventare.

Alcuni si afflosciano quando realizzano che fare Network Marketing richiede lavorare sodo. La maggioranza di loro si è registrato per una specie di corsa gratuita. Quando iniziano a sentire il dolore, si girano e scappano il più lontano possibile. Sii differente. Potrà sembrarti un duro lavoro, ma è un lavoro buono ed è la strada migliore che io conosca per la persona media per godersi la vera libertà.

Capitolo Dodici

Ne Vale Davvero La Pena

Il Network Marketing può essere impegnativo. E' un'esperienza emotiva. Gli alti e bassi possono essere drammatici. Ma alla fine, per davvero tante ragioni, ne vale davvero la pena.

La Carriera Che Ti Creerai

Se decidi di diventare un Professionista del Network Marketing, non creerai solo un introito per te stesso, creerai una carriera. Ci penso molto a quest'aspetto. Considera le abilità richieste per diventare un medico, un avvocato, un amministratore delegato di una grande azienda, o persino un musicista di fama mondiale. Stiamo parlando di un livello piuttosto elevato di abilità richieste, ed un livello piuttosto alto di introiti finanziari.

Adesso prendi in considerazione le abilità necessarie per diventare un Professionista del Network Marketing. Se le compariamo sono PICCOLE! Eppure i Professionisti del Network Marketing possono godere di alti livelli di introiti finanziari e senza dubbio di un grado di libertà molto più elevato.

Se dai uno sguardo ad ogni carriera, vi è una barriera di accesso (quanto è dura entrare) ed un beneficio a lungo termine (che cosa ricevi se ci entri). Per esempio, un medico deve farsi 12 anni di scuola più il tirocinio. Tutto ciò richiede l'intelligenza che alcuni di noi non hanno, soldi che alcuni di noi non hanno, o addirittura i contatti che alcuni di noi non hanno. Alla fine, potranno godere di un vantaggio a lungo termine (anche se molti di loro ti direbbero che questo beneficio non è all'altezza dell'investimento).

C'è sempre un rapporto tra la barriera di accesso ed il beneficio a lungo termine. Non ho alcun dubbio quando dico che tra tutte le professioni al mondo, il Network Marketing è quella con il miglior rapporto, quando paragoni la bassa barriera d'accesso e gli elevati ritorni a lungo termine.

Una delle migliori decisioni della mia vita, è stata crearmi una carriera nel Network Marketing, invece di perdere tempo in tante altre cose. Diventare un professionista ha poi fatto la differenza, ed ora è davvero fantastico utilizzare una buona parte del mio tempo, aiutando altre persone a fare la stessa cosa.

La Liberta' Che Ti Potrai Godere

Libertà è una parola interessante. Quando si tratta di lavoro, penso che tu possa capire il concetto, ma non l'intero significato. Per me, libertà significa avere la possibilità di

scegliere. Significa vivere la vita che io ho deciso per me, invece che vivere una vita che altre persone hanno deciso per me. Ti ricordi l'immaginazione che avevi da bambino? Immagina la tua vita senza limiti.

- Ti alzi quando hai finito di dormire
- Fai un lavoro che è soddisfacente e che ti rende felice
- Lavori con persone che apprezzi
- Non devi scendere a compromessi di continuo
- Lavori quando hai voglia di lavorare e ti diverti quando hai voglia di divertirti
- Potrai passare una marea di tempo con le persone che ti stanno a cuore
- Vivi una grande vita e non la stai sprecando in una scatola

Quando hai l'immagine nitida di che cosa vuol dire libertà, scoprirai che il prezzo che devi pagare per raggiungerla con il Network Marketing è davvero molto basso. Affrontare le tue paure e vivere una vita che è gratuita, è facile. Passare il resto dei tuoi giorni vivendo una mezza vita, è dura.

Le Vite Che Toccherai

Una cosa è creare la libertà per te stesso e per la tua famiglia. Diverso è aiutare qualcun altro a fare lo stesso. Ci sono così tante persone che arrancano al mondo. Tu hai la capacità di aiutare le persone a pensare in grande per se stessi. Puoi dare speranza ai disillusi. Puoi incoraggiare i loro sogni. Puoi dare loro l'ispirazione necessaria per affrontare e superare le loro paure.

Una delle cose che mi ha reso più felice è stato apparire nella testimonianza di qualcun altro. E' grandioso sentire che qualcuno si sentiva alla deriva ed in qualche piccola maniera io ho contribuito a fargli ritrovare la retta via. Il Network Marketing ti permette di fare questa cosa su larga scala. Non hai solo la possibilità di aiutare una persona, ma puoi aiutare centinaia, se non migliaia di loro a vivere una vita migliore. E la cosa elettrizzante è che questo è solo l'inizio.

E' proprio come lanciare un sasso in uno stagno. Quando colpisce la superficie dell'acqua, le increspature crescono sempre più fino a che colpiscono ogni lato dello stagno. Nel Network Marketing, talvolta non vedi tutte le increspature. Potresti essere a conoscenza dell'impatto che hai avuto sulla vita di una persona e forse una o due altre increspature, ma loro continuano a crescere sia che tu le veda oppure no.

Questo è il motivo per il quale faccio quel che faccio. E' il perché ho scritto questo libro. So che avrà un impatto positivo sulle persone e quello è il sasso lanciato nell'acqua. Ma poi avrà un impatto positivo su altre persone e le increspature iniziano, e quelle persone faranno lo stesso, ancora ed ancora ed ancora una volta.

Con il Network Marketing, puoi davvero fare la differenza.

Le Persone Che Incontrerai

Il Network Marketing mi ha fatto incontrare delle persone incredibili. Questa professione ti da la possibilità non solo di espandere il tuo gruppo di amici, ma anche di essere in grado di passare con loro più tempo. Non troverai un gruppo d' imprenditori così appassionato in nessun altra professione. Queste persone amano la vita e passano il loro tempo cercando di migliorarsi l'un l'altro. Ecco un esempio di ciò che questo significa per me e che cosa può significare per te. Puoi menzionare uno stato a caso negli USA, o un paese del mondo ed immediatamente nella mia mente si materializza l'immagine di un amico.

Il Network Marketing mi ha anche permesso di conoscere molti dei miei eroi. Sono stato sufficientemente fortunato da condividere il palco e fare amicizia con persone fantastiche come, Anthony Robbins, Brian Tracy, Denis Waitley, il defunto Stephen Covey, Tom Peters, Les Brown, il defunto Og Mandino, David Bach, Robert Kiyosaky, Harvey Mackay, Art Williams, Ken Blanchard, Tom Rath, Daniel Pink, Mark Victor Hansen, Jack Canfield, Jeffrey Gitomer, Gary Vaynerchuck, Tom Hopkins e molti, molti altri. E come se non bastasse, ho avuto la possibilità di imparare da più milionari del Network Marketing di quelli che riesco a contare. Tutti loro hanno avuto un impatto positivo sulla mia vita e sulla mia carriera.

Questa professione mi ha anche aiutato presentandomi alla mia fantastica moglie Marina. Ero a Mosca per un grande evento formativo sul Network Marketing e lei stava partecipando all'evento con la sua famiglia. Dato che parla molte lingue, stava dando una mano con le traduzioni nel backstage. Fu un colpo di fulmine. Il nostro primo appuntamento fu nella Piazza Rossa a mezzanotte subito dopo l'evento, con la neve che cadeva dolcemente attorno a noi. Non me lo dimenticherò mai. Siamo assieme da allora. Non sto dicendo che troverai l'amore della tua vita nel Network Marketing, ma STO dicendo che troverai amicizie che dureranno una vita.

I Luoghi Che Visiterai

Se costruisci una grande struttura di successo nel Network Marketing succederanno un po' di cose. Primo, vincerai dei viaggi che saranno i viaggi più belli che tu possa fare. Secondo, dovrai supportare la tua organizzazione mano a mano che si espande su nuovi territori e paesi, dove la tua azienda sta operando. E terzo, avrai abbastanza soldi e tempo per andare dove ti pare e piace.

E' stato detto che la tua vita è misurabile dall'intensità e dal numero delle tue esperienze. Se ciò è vero, ho già vissuto una vita molto lunga. Sono stato in ogni stato degli Stati Uniti eccezion fatta per l'Alaska, e rimedierò a quello molto presto. Sono anche stato in 40 paesi in giro per il mondo. Ho fatto immersioni sulla Grande Barriera Corallina in Australia, ho fatto il tour del Hagia Sofia ad Istanbul, visitato le torri gemelle in Malaysia, fatto il giro dell'isola di James Bond in Tailandia, visitato la tendopoli in Nigeria, fatto un giro sull'enorme ruota panoramica nel porto di Singapore, fatto un giro privato della Casa Bianca, ammirato il tramonto di Capodanno sopra il Grand Canyon, gustato un pranzo da 30 portate al famosissimo ristorante El Bulli in Spagna, girato in barca tra i canali di Amsterdam, attraversato le Montagne Rocciose in mongolfiera, noleggiato un'intera nave da crociera per 2000 dei miei amici e salpato per le Bahamas, cenato sotto le stelle

all'Hotel de Paris a Monaco nel Principato di Montecarlo, visitato i miei parenti in Norvegia, veleggiato sul Mar Nero sulle coste dell'Ucraina, ammirato l'incredibile Cappella Sistina a Roma, giocato a Golf al St. Andrews in Scozia, guardato una partita della Coppa del Mondo in Irlanda, e pregato sul Muro del Pianto in Israele.

TUTTO questo e molto di più è stato reso possibile perché ho abbracciato questa grandissima professione chiamata Network Marketing. E tutto questo può succedere anche a te.

Le Cause Alle Quali Puoi Contribuire

Ci sono molte cause che meritano. Magari potresti voler dare ai tuoi genitori o a qualcun altro che per te significa qualcosa nella tua famiglia, o nella tua struttura. Nel 2011, ho chiesto ad Harvey Mackay, un noto autore di best-seller ed anche un uomo d'affari di successo, qual'era il segreto del suo successo. Mi raccontò la sua storia.

"Eric, mio padre mi prese da parte subito dopo che mi laureai all'Università del Minnesota all'età di 21 anni. Ero un po' spavaldo, pronto a conquistare il mondo, partendo al massimo costruendomi la strada per il successo. E mi disse, "Harvey, il 25%, un quarto della tua vita, partendo da ora, lo dedicherai al volontariato." Allora, non sapevo esattamente che cosa significasse, ma iniziai a fare volontariato per tutto. Cuore, Cancro, United Way, I Boy Scouts, la Marcia degli Spiccioli, l'Esercito della Salvezza, tutto. Adesso ti dico a cosa è servita quell'esperienza per il resto della mia intera vita. Partecipando a tutti quei consigli ed essendo coinvolto in tutte quelle associazioni di beneficienza, sono diventato un comunicatore migliore. Sono diventato un leader migliore. Sono diventato un venditore migliore, perché tutto quello che facevo era raccogliere soldi per più di 20 consigli di gruppi di beneficienza dei quali facevo parte. E riesci ad immaginare quante nuove persone ho incontrato solamente facendo volontariato? La mia rete di conoscenze (Network) crebbe mostruosamente.
"Ma la cosa più grande che successe fu sviluppare il mio senso di cittadino del mondo. Di essere conscio che hai saputo aiutare un altro essere umano e di essere capace di vedere i risultati – è una sensazione incredibile. Sono così grato a mio padre di quel consiglio, ma ha cambiato la vita".

Questa intervista MI ha cambiato la vita perché colpì ciò che pensavo sul contribuire, sul dare. Ho sempre pensato che ci fosse solo un modo per aiutare una valida causa, e quel modo era con i tuoi soldi. Ma dopo la mia conversazione con Harvey, realizzai che c'erano tre modi di aiutare.

Il primo modo è con i tuoi soldi. Naturalmente puoi compilare un assegno, e questo è fantastico. Il Network Marketing può permetterti di compilare assegni più grandi di quelli che puoi avere mai immaginato di poter compilare prima d'ora.

Il secondo modo è con il tuo tempo. Come disse Harvey, puoi dedicare una porzione della tua vita a cause che tu ritieni importanti. Lui scelse il 25%. Scegli quel che preferisci, ma il mio incoraggiamento è, scegli! E per tempo, non intendo fare volontariato qua e la alla casa protetta o robe del genere. Intendo investi il tuo tempo nel pensiero creativo, sollevando la consapevolezza e raccogliendo soldi.

Ed il terzo che è probabilmente il più importante, ossia con la tua influenza. Combina tutto il tempo che decidi di dedicare ad una causa e dotalo del propulsore della tua influenza. Sii d'ispirazione per la tua struttura a voler fare qualcosa di grandioso assieme a te. Incoraggia la tua azienda a farne parte. Fai leva sul tuo Network per fare grandi cose. Sei potente ed ciò è possibile per il tuo coinvolgimento nel Network Marketing. Usa quella tua influenza per fare del bene. Cambierà la tua vita in meglio.

La Persona Che Diventerai Durante Il Processo

Il Network Marketing mi ha cambiato la vita in meglio perché mi ha spinto a diventare una persona migliore. Come una professione, spostiamo prodotti o servizi verso i clienti che li vogliono, ma il nostro scopo ultimo è molto più profondo.

E la sua essenza, questa professione è un incubatore per la crescita personale.

- Imparerai ad affrontare le tue paure.
- Imparerai come risolvere i problemi.
- Imparerai a nutrire la tua mente con il positivo e proteggere la tua mente dal negativo.
- Imparerai come diventare sempre più forte.
- Imparerai come guidare gli altri.

All'inizio, quando partii in questa professione, facevo praticamente tutto in base alla paura. Ero preoccupato di non farcela. Avevo paura di finire i potenziali candidati. Avevo paura di perdermi l'opportunità. Ma con il passare del tempo, quella paura se ne andò. Decisi di focalizzarmi su me stesso e sulle mie abilità invece che su tutte le cose che non potevo controllare, e quindi tutto divenne chiaro.
Imparai il vero segreto del Network Marketing.

Il più grande plus-valore in tutto questo non è avere quello che vuoi. Il grande plus-valore è ciò che devi diventare per avere quello che vuoi. Ho imparato ciò che è sempre stato li e che è stato tramandato per anni. Il viaggio è tutto.

Grazie per avere intrapreso questo viaggio assieme a me. Permettimi di concludere condividendo quello che dico sempre alla fine di ogni video di Network Marketing Pro. Signore e Signori, il mio augurio per voi è che decidiate di diventare dei Professionisti del Network Marketing –che decidiate di Diventare Pro –perché è un dato di fatto scolpito nella roccia che abbiamo *una modo migliore.* E adesso andiamo e diciamolo al mondo intero.

Note sull'Autore

Eric Worre è un leader nella Professione del Network Marketing da oltre 25 anni. Nel corso della sua lunga e stimabile carriera ai massimi livelli di produzione come Professionista del Network Marketing, egli ha:

- Guadagnato oltre $15 milioni
- Costruito strutture di vendita per un totale di oltre 500.000 distributori in oltre 60 paesi
- Coperto la carica di presidente di un'azienda nel settore della vendita diretta con un fatturato annuo superiore a $200 milioni
- Co-fondato e coperto la carica di presidente della sua stessa azienda, la TPN – The People Network
- Lavorato come consulente di marketing nel settore della vendita diretta con compensi annui a sette cifre.

Lungo il percorso, è voluto diventare un trainer di successo, conducendo eventi live per un totale di oltre 250.000 persone in giro per il mondo, insegnando loro anche come si diventa un professionista del Network Marketing. Ha condiviso il palco con Anthony Robbins, il defunto Jim Rohn, Brian Tracy, Denis Waitley, il defunto Stephen Covey, Tom Peters, Les Brown, il defunto Og Mandino, David Bach, Robert Kiyosaky, Harvey Mackay, Art Williams, Ken Blanchard, Tom Rath, Daniel Pink, Mark Victor Hansen, Jack Canfield, Jeffrey Gitomer, Gary Vaynerchuck, Tom Hopkins e molti, molti altri.

Nel 2009, Eric ha fondato NetworkMarketingPro.com, il sito più visitato al mondo nella professione del Network Markleting, con un pubblico da oltre 137 paesi in giro per il mondo. Sino dal suo inizio, il sito NetworkMarketingPro, ha fornito centinaia di video formativi e mostrato dozzine di interviste con i distributori di maggior successo nel Mondo, oltre ai più efficaci costi sulla Professione del Network Marketing.

Egli finisce tutti i suoi video con una dichiarazione che è diventato il suo simbolo distintivo: "Signore e Signori, il mio augurio per voi è che decidiate di diventare dei Professionisti del Network Marketing –che decidiate di Diventare Pro –perché è un dato di fatto scolpito nella roccia che abbiamo *una modo migliore.* E adesso andiamo e diciamolo al mondo intero".

www.networkmarketingpro.com
www.facebook.com/NMPRO
www.twitter.com/EricWorre